KOBİ AKTÜEL

AĞUSTOS 2019 FİYATI 10 TL www.kobiaktuel.com.tr

AYLIK İŞ DÜNYASI VE EKONOMİ DERGİSİ

ŞEHRİN CEZBEDİCİ TOPLANTI VE KONGRE OTELLERİ

TURKCELL
KOBİ'LERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNE ORTAK OLUYOR

TAV
KARBON SALIMLARINI SIFIRLAYACAK

HUAWEI
AKILLI ŞEHİR ÇÖZÜMLERİ TANITILDI

YAPI KREDİ'DE
GÖRÜNTÜLÜ İŞLEM ASİSTANLARI DÖNEMİ

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı

Eda Uluca Özcan

"SODEXO, KOBİ'LER ARASINDA HIZLA YAYILIYOR"

ISSN 2147-9852

9 772147 985205

kobiaktuel

Bitci.com

OTC

- Bitcoin
- Ethereum
- Litecoin
- Ripple

HİZMETİMİZ BAŞLADI

otc@bitci.com
otc.bitci.com
www.bitci.com

Yüksek meblağda kripto para alıp, satmak için;

- Bitci.com a üye olun.
- Hesabınızı onaylı hale getirin.
- otc@bitci.com adresine talebinizi iletin.

MOBİL KANALLARA YATIRIMLAR ARTIYOR

Dijital teknolojilerin gelişmesiyle mobil cihazlar artık hayatımızın her anında yanımızda. Bu durum, şirketlerin ve bankaların hem müşteriye ulaşma kanallarını hem de iş yapış biçimlerini dönüştürüyor. Online alışveriş yaparken, bankacılık işlemlerinde, yemek kartı kullanımlarında ve daha birçok alanda artık mobil cihazları kullanmak yeterli oluyor. Bu nedenle kurumlar, mobil kanallara yatırımlarını artırıyorlar. Bu ayki Portre bölümümüzde, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca Özcan ile gerçekleştirdiğimiz röportaja yer veriyoruz. Dijital çözümlere yönelik yatırımlarını hız kesmeden sürdüren Sodexo; firmalara yemek, akaryakıt, teşvik, ödüllendirme gibi kapsamlı hizmetler sunuyor. Sodexo'nun KOBİ'ler arasında hızla yayıldığını söyleyen Eda Uluca Özcan ile Sodexo'nun sunduğu çözümlerin avantajlarını, şirketin yeni projelerini ve önümüzdeki dönemle ilgili hedeflerini konuştuğumuz söyleşimizi Portre sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Dijitalleşme ile birlikte e-ticaret sektörüne olan ilgi de artarak devam ediyor. Tüketicilerin çoğu online alışverişlerde mobil kanalları tercih ediyorlar. Bu nedenle, e-ticaret sektöründe hizmet veren şirketler, müşteri memnuniyetini artırmak ve daha geniş kitlelere ulaşmak için hem mobil uygulamalara hem de yeni nesil teknolojilere yatırımlarını sürdürüyorlar. Bu ay, e-ticaret bölümümüzde e-ticaret sitelerinin sunduğu hizmetleri ve yeni yatırımlarını mercek altına alıyoruz.

Bunların yanı sıra güncel, perakende ve finans içerikli haberlerimizi, yazarlarımızın ekonomi ve sağlık içerikli makalelerini de sayfalarımızda okuyabilirsiniz. Life bölümümüzde ise moda, mekân, seyahat, teknoloji ve kültür-sanat haberlerine yer vermeye devam ediyoruz.

Gelecek sayımızda buluşmak dileğiyle...
Esen Kalın

Nihan Makaskesen

TN İSTANBUL MEDYA REKLAM TURİZM TİCARET LTD. ŞTİ. adına

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Eymen Tuğba Aloğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Nurullah Aloğlu

Editör
Nihan Makaskesen

Görsel Yönetmen
Nergis Çalıkoğlu

Reklam Koordinatörü
Tuğba Duman

Reklam Satış Yönetmeni
Kerem Çetin

Abone Sorumlusu
Sümeyra Yüce

Finans Direktörü
Tünal Demirkaya
muhasebe@kobiaktuel.com

Yazarlar
Avukat Seyfettin Aloğlu
Uzman Dr. Serap Erdem
Dr. Öğretim Üyesi Beyhan İncekara
Dr. Öğretim Üyesi Rahmi İncekara

Reklam Rezervasyon
reklam@kobiaktuel.com
0 212 247 11 79

Abone:
abone@kobiaktuel.com

Yönetim Yeri:
Ergenekon cad. No:31 D:6
Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 247 11 79

www.kobiaktuel.com.tr
info@kobiaktuel.com

Baskı: Baskı: Kültür Sanat Basımevi

Yayın Türü: Yerel süreli aylık

KOBİ Aktüel Dergisi TN İSTANBUL Medya Reklam Turizm Ticaret Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Turkcell Güvenlik Operasyon Merkezi

**Turkcell Güvenlik Operasyon Merkezi'yle
işiniz siber saldırılara karşı güvende, verileriniz 7/24 takipte.**

**Siz de müşteri yöneticinizi arayın,
işinizin dijital dönüşümünü birlikte gerçekleştirelim.**

dijital
iş servisleri

Kurumsal müşterilerimize sunulan Güvenlik Operasyon Merkezi hizmeti için detaylar turkcell.com.tr/kurumsal ve turkcell.com.tr/dbs sayfasında bulunmaktadır. Güvenlik Operasyon Merkezi hizmeti Turkcell Superonline tarafından sunulmaktadır. Hizmetten faydalanmak için turkcell.com.tr/tr/kurumsal/form/kurumsal-urun-basvuru-formu doldurularak müşteri temsilcisi ziyareti talep edilmesi gerekir.

İÇİNDEKİLER

Ağustos 2019

/kobiaktuel
/kobiaktuel
/kobiaktuel

PORTRE

16 | Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca Özcan: "Sodexo, KOBİ'ler arasında hızla yayılıyor"

BAŞLARKEN

08 | **BRIFING**
Schneider Electric, Gartner'ın Listesinde 3'üncü Sıraya Yükseldi

11 | **FİNANS**
TSKB'ye 177 Milyon Dolar Sendikasyon Kredisi

ÖNE ÇIKANLAR

26 | **MAKALE**
Dr. Öğretim Üyesi Rahmi İncekara yazdı:
11'inci Kalkınma Planında Enerji

29 | **TOPLANTI VE KONGRE OTELLERİ**
İstanbul'da Toplantılar İçin Yeni Bir Adres: Ottoman's Life Hotel Deluxe

48 | **E-TİCARET**
Armut'tan KOBİ'lere İşlerini Büyütme Fırsatı

67 | **HAVAYOLU**
Pegasus'tan Çipli Kimlik Kartıyla Seyahat Deneyimi

56 | **BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ**
Turkcell KOBİ'lerin Dijital Dönüşümüne Ortak Oluyor

68 | **SAĞLIK**
Aile Hekimliği ve Anti-Aging Uzmanı Dr. Serap Erdem yazdı:
Sağlık İçin Hormonal Detoks

Ottoman's Life Hotel Deluxe

Tarihi yarımadada Lüks ve konforun adresi...

İstanbul'un kalbi tarihi yarım ada'da bulunan **Ottoman's Life Hotel Deluxe,** Sultanahmet Camii, Ayasofya, Topkapı Sarayı ve Kapalı çarşının bulunduğu önemli tarihi destinasyonlara sadece 4 km uzaklıktadır. Sultanahmet, Eminönü, Karaköy, Taksim, Mecidiyeköy gibi İstanbul'un en merkezi semtlerine, havalimanına ve fuar merkezlerine kolaylıkla ulaşacağınız Metro ve Tramvay duraklarına yürüme mesafesindedir.

Ottoman's Life Hotel Deluxe tarihi dokunuşlara sahip dekorasyonu ile sizi eski zamanlardaki ihtişama götürecek. Geniş ve ferah odalarımızda görkemli mobilyaların son teknoloji sistemlerle bir araya gelişinin tadını yaşayacaksınız. Otelimizde bulunan 31 adet Standart Oda, 107 adet Superior Oda (2 adet Engelli Odası), 32 adet Deluxe Oda, 7 adet Junior Suit Oda, 11 adet Senior Suit Oda, 3 adet Executive Oda, 1 adet King Suit Oda ile konforunuz için lüksün ve modernliğin harmanıyla dizayn edilmiş ve tüm ihtiyaçlarınıza uygun 192 odamız eşsiz bir konaklama deneyimi için sizleri bekliyor.

Mollagürani Mh. Mollagürani Cd. No: 8/16 34093 Fatih / İstanbul • T: +90 212 533 36 36 • F: +90 212 532 13 43
info@ottomanslifedeluxe.com • **www.ottomanslifedeluxe.com**

Darüşşafaka'ya Temassız Kartla Bağış Dönemi Başladı

Türkiye İş Bankası ve Bankalararası Kart Merkezi (BKM) iş birliğiyle hayata geçirilen Temassız Bağış Projesi ile Darüşşafaka'ya bir saniyede bağış yapmak mümkün hâle geldi. Hayırseverler, artık kartlarının temassız özelliğini kullanarak Darüşşafaka'ya kolayca bağış yapabilecek. "Temassız kartınızla yapacağınız 1TL bağış, bir çocuğun yarını olabilir" sloganıyla hazırlanan ve İstanbul'da 10 farklı noktaya yerleştirilen Darüşşafaka'ya özel poslar, hayırseverlere tüm bankaların temassız kartlarıyla bağış olanağı sunuyor.

Komatsu Büyümesini Sürdürdü

Komatsu'nun Türkiye distribütörlüğünü yürüten Temsa İş Makinaları, 2019 yılı ilk yarıyıl sonuçlarını değerlendirdi. 2019'un ilk yarısında yüzde 70 daralan pazara rağmen yüzde 11,5 pazar payı ile büyüme yakalayan Komatsu, en yüksek satışı maden sektöründe gerçekleştirdi. En çok talep gören Komatsu iş makinaları ise sağlamlığı ve güvenlik donanımlarıyla dikkat çeken 20-25 ton arası lastikli yükleyiciler ile 40-55 ton arası paletli ekskavatörler oldu.

Sarp Intermodal Gaziantep'e Yatırım Yaptı

İtalya, Bulgaristan ve Almanya ofisleriyle yurt dışı yapılanmasını güçlendiren Sarp Intermodal, yurt içinde de ofis yatırımlarına devam ediyor. İzmir, Mersin ve Bursa ofisleri bulunan şirket, son olarak Gaziantep'e ofis açarak hizmet vermeye başladı. Şirket, bu bölgedeki ihracatçıları Mersin Limanı'ndan Avrupa ve Kuzey Afrika'ya intermodal ile taşıyacak. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Sarp Intermodal Yönetim Kurulu Başkanı Onur Talay, "Gaziantep, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ilk beş-altı ili arasında yer alıyor. Bu ofisimizden Kayseri, Kahramanmaraş, Adana ve Mersin'e de hizmet vereceğiz. Bölgedeki ihracatçılara destek olabilmek, onları intermodal ile tanıştırabilmek istiyoruz" diyor.

Anadolu Sigorta'ya En İyi Müşteri Hizmetleri Ödülü

Çağrı merkezi sektörünün en prestijli ödüllerinden biri olarak kabul edilen Contact Center World Awards EMEA (Avrupa-Afrika-Ortadoğu) ödülleri Viyana'da sahiplerini buldu. EMEA bölgesinin en iyilerinin seçildiği yarışmada, Anadolu Sigorta En İyi Müşteri Hizmetleri kategorisinde gümüş madalyanın sahibi oldu. Anadolu Sigorta adına ödülü alan Dijital Kanallar Birim Yöneticisi Barış İnan, katılımcılara şirketin hizmetleriyle ilgili sunum yaptı.

SEÇ BEĞEN, BU BAYRAM ÇALIŞANLARINI MUTLU ET!

Bu bayram da kurumsal ürünlerimizden birini seçin.
Bayramın bereketini çalışanlarınızla paylaşırken vergi avantajınız olsun!

Ayni yardım ile vergi avantajını yakalayın!

Sanal Çek

Hediye Çeki

Money Pro Kart

Detaylı bilgi için;
moneykurumsal@migros.com.tr

MONEY Pro

MİGROS

ZTE'den 5G Bankacılık Uygulaması

Netaş'ın ana hissedarı, yeni nesil telekomünikasyon teknolojilerinde dünyaya liderlik eden şirketlerden ZTE, Avrupa'da bankacılık sektörünü 5G'ye taşıyacak ilk adımı attı. Şirket, Telefonica ve Bank of Santander iş birliği ile Avrupa'nın ilk 5G bankacılık uygulamalarını pilot olarak başlattı. İspanya Madrid yakınlarındaki Alcobendas şehrinde iki şubede müşteriler, 5G'yi deneyimleme fırsatı yakalayacak. Netaş CEO'su C. Müjdat Altay, "Ana hissedarımız ZTE'nin global çaptaki 5G ve ötesi teknolojilerdeki birikimini, telekom alanındaki 52 yıllık deneyimimizle birleştirerek Türkiye'ye kazandıracağız. Türkiye'nin 5G'ye kendi teknolojisiyle geçen ülkelerden biri olması için çalışmaya devam edeceğiz" diyor.

Kâğıt Tüketimini Yüzde 53 Azalttı

WWF-Türkiye tarafından tasarruf ve iyileştirme amacıyla yürütülen "Yeşil Ofis" programı şartlarını sağlayan E-GÜVEN'e, kurum tarafından "Yeşil Ofis" diploması verildi. Son 10 yılda 42 bin ağacın kesilmesini önleyen ve 82 bin insanın oksijen ihtiyacını karşılayan E-GÜVEN, ofis içerisinde kullanılan basılı malzemelerde geri dönüşümlü çözümleri tercih etti. Firma ayrıca kâğıt, cam ve pil tüketimini de azalttı. 2016 yılında WWF-Türkiye'nin Yeşil Ofis programına dâhil olan şirket, program kapsamında iş yapısındaki değişikliklerle kâğıt tüketimini yüzde 53 azalttı.

BNP Paribas Cardif'ten 10'uncu Yıl Kutlaması

BNP Paribas Cardif, Türkiye'de geride bıraktığı 10'uncu yılını törenle kutladı. Resepsiyona katılan BNP Paribas Cardif Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Pazarlardan Sorumlu Genel Müdür Vekili Jean-Bertrand Laroche iş ortakları ile bir araya geldi. BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir "İş ortaklarımızdan aldığımız güç ve yaratılan değerli iş birliği ile müşterilerimizin yaşamına dokunan hizmetler sunuyoruz. İş ortaklarımız için bir sigorta ürünleri sağlayıcısı olmaktan öteye gidiyor, uçtan uca tüm süreçlerde değer yaratan bir çözüm ortağı kimliğiyle hareket ediyoruz" dedi.

Schneider Electric, Gartner'ın Listesinde 3'üncü Sıraya Yükseldi

Schneider Electric, Gartner'ın 2019 Avrupa Tedarik Zinciri En İyi 15 listesinde 3'üncü sıraya yerleşti. Şirket, mayıs ayında Gartner'ın bu alanda küresel çapta açıkladığı listede 11'inci sırada yer almıştı. Schneider Electric Global Tedarik Zincirinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Mourad Tamoud, "Bu başarı mutluluk verici. Özellikle değerlendirmede aldığımız 10 puanlık mükemmel KSS bileşeni puanımızla gurur duyuyorum. Fransa'daki Le Vaudreuil akıllı fabrikamızın Dünya Ekonomik Forumu'nda 4'üncü Sanayi Devrimi'nin öncülüğünü üstlenen 'lighthouse'lar arasında gösterilmesinin ardından Gartner'ın sırlamasındaki bu yükseliş doğru yolda ilerlediğimizin göstergesi" dedi.

SODEXO'LU İŞLETMELER KAZANIYOR!

ÖDÜLLENDİRMENİN EN KAZANÇLI YOLU GIFT PASS İLE BAYRAM EDİN!

HER 1.000 TL'LİK GIFT PASS SİPARİŞİNİZE **60 TL** DEĞERİNDE GIFT PASS ÇEKİ HEDİYE*

HEM FİRMANIZ HEM ÇALIŞANLARINIZ KAZANSIN

- %39'a varan vergi avantajı
- Organizasyon ve muhasebe kolaylığı
- Yaygın üye iş yeri ağında seçme özgürlüğü

Kampanya 19 Ağustos 2019 tarihine kadar geçerlidir.

sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Kurban Bayramı kampanyasından faydalanmak isteyen müşterilerin herhangi bir ticari hak veya ayrıcalıktan yararlanmamış olması gerekmektedir.

Detaylı bilgi için: 444 72 77 | www.sodexoavantaj.com

Anadolu Grubu'nda Üst Düzey Atama

Anadolu Grubu'nda perakende, tarım, enerji ve gayrimenkul gruplarının aynı yönetim altında toplanmasıyla oluşturulan Tarım, Enerji ve Sanayi Grubu Başkanlığı'na Demir Şarman getirildi. Grupta 23 yıldır yöneticilik yapan ve Anadolu Etap'ta, şirketin faaliyetlerine başladığı 2010 yılından bugüne Genel Müdürlük görevini yürüten Şarman'ın yönetimini üstleneceği Tarım, Enerji ve Sanayi Grubu'nda, Anadolu Etap'ın yanı sıra Adel Kalemcilik, McDonald's, AND Gayrimenkul, Efestur ve grubun enerji şirketleri yer alacak.

Edenred Türkiye'nin Yeni CIO'su Göksel Marangoz Oldu

Dünyada yemek çeklerinin kurucusu Edenred'in Türkiye CIO'su görevine Göksel Marangoz getirildi. İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği lisans ve İTÜ MIS yüksek lisans mezunu olan Marangoz, kariyerine 1999'da HP'de Sistem Destek Mühendisi olarak başladı. Sonrasında IBM, Koç Holding, Turkcell, Opet, Teknosa gibi şirketlerde üst düzey pozisyonlarda görev alan Marangoz, Edenred'de IT operasyonları, teknolojik süreçler ve tüm dijital operasyonların yönetilmesinden sorumlu olacak.

Burgan Bank'a Yeni CFO

Burgan Bank'ın yeni Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (CFO) Ümit Sönmez oldu. Bugüne dek bankacılık ve reel sektörlerin farklı alanlarında yöneticilik pozisyonlarında görev alan Sönmez, 2017'nin Mart ayında Qatar National Bank'a (Q.P.S.C.) geçerek burada Grup Finansal Strateji ve Yönetim Raporlaması'ndan sorumlu yönetici olarak çalıştı. Ardından Ekim 2018'de Hemanal Finansman'da Finans ve Kredilerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda başladı ve Ocak 2019'da Genel Müdürlük pozisyonuna atandı.

SAP Türkiye'de Önemli Atama

SAP Türkiye'nin Kamu İlişkileri Direktörlüğü görevine Dr. Onur Yıldırım getirildi. SAP EMEA'nın Dijital Kamu yapılanması içerisinde göreve başlayan Yıldırım, yeni görevinde SAP'nin Türkiye'de kamu politikası ve regülasyonlar ile ilgili çalışmalarından, kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları ile ilişkilerinden sorumlu olacak. SAP'ye katılmadan önce son olarak McKinsey & Company'nin Türkiye Kamu ve Sosyal Sektör İş Geliştirme Lideri olarak görev yapan Yıldırım, kamuda kariyerine 2005 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda (TCMB) başladı. Daha sonra Philip Morris Sabancı'da Kurumsal İlişkiler Müdürü ve Intel Corporation'da Kurumsal ve Kamu İlişkileri Direktörü olarak görev yaptı.

TSKB Genel Müdürü
Suat İnce

TSKB'ye 177 Milyon Dolar Sendikasyon Kredisi

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), 12 bankadan 177 milyon dolar tutarında sendikasyon kredisi temin etti. Doha Bank, Arab Banking Corporation, Citi, ING NV, ING A.Ş., Standard Chartered Bank, SMBC, BNP Paribas, Intesa Sanpaolo, BKT ve Raiffeisen Bank International AG'nin katılımcı olduğu kredi, Commerzbank'ın koordinatörlüğünde temin edildi. Sendikasyon kredisi ile ilgili değerlendirmede bulunan TSKB Genel Müdürü Suat İnce "TSKB olarak sendikasyon kredimizi, geçen yıllarda olduğu gibi, uluslararası piyasalarda önde gelen 12 farklı ülkenin prestijli bankalarının katılımı ile gerçekleştirmiş olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına sunduğumuz desteği, sağladığımız finansal kaynaklarla artırarak sürdürmeye devam edeceğiz" diyor.

TEB'DEN KOBİ'LERE ÖZEL MASRAF PAKETLERİ

Türk Ekonomi Bankası (TEB), KOBİ'lere özel üç farklı Masraf Paketi sunuyor. TEB'in Mikro, Makro ve Dış Ticaret masraf paketlerinden cirosu 25 milyon TL'ye kadar olan KOBİ'ler faydalanabiliyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEB KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ali Gökhan Cengiz, "TEB olarak, hayata geçirdiğimiz üç farklı masraf paketiyle müşterilerimize yıl boyunca yapacakları belirli işlemler için bir seferlik ödemeyle işlem yapma imkânı veriyoruz. Bu paketlerimizle KOBİ'lerimizin yapacakları işlemlerde daha avantajlı olmalarını amaçlıyoruz" diyor.

TEB KOBİ Bankacılığı
Genel Müdür Yardımcısı
Ali Gökhan Cengiz

TÜRKİYE FİNANS, İKİ FARKLI KİRA SERTİFİKASI İHRAÇ ETTİ

Türkiye Finans'ın iştiraki olan TF Varlık Kiralama A.Ş'nin, toplamda 480 milyon lira değere ulaşan iki farklı kira sertifikasının ihraç işlemleri tamamlandı. 21 Haziran 2019 tarihinde yurt içi piyasaya sunulan kira sertifikalarından biri 91 gün vade ile 230 milyon lira, diğeri 179 vade ile 250 milyon lira ihraç değerine ulaştı. Türkiye Finans Hazine Genel Müdür Yardımcısı Hakan Uzun, konu ile ilgili olarak şunları söylüyor: "Aynı gün içerisinde farklı vade seçenekleri ile gerçekleştirdiğimiz toplam 480 milyon lira değerdeki ihraç işlemleri ile yatırımcıya kolay pozisyon alabileceği esnek koşullar sunduk. Bu sayede piyasanın ilgi ve talebini artırırken, ülke ekonomisini kira sertifikaları ile desteklemeye devam ettik. Bu stratejiden hareketle piyasaya çeşitlilik kazandıran yöntemlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz."

MediaMarkt En Çok Satılan Ürünleri Açıkladı

MediaMarkt, yaz aylarının tam ortasına denk gelen dönemde Büyük Yaz Kampanyası'nı başlatmış ve çeşitli indirimler sunmuştu. MediaMarkt'ın verilerine göre, indirim kampanyası süresince teknoloji tutkunlarının en çok tercih ettiği ürün Samsung Galaxy A9 Petrol Mavisi oldu. Akıllı telefon kategorisinde yoğun ilgi gören bir diğer ürün Apple iPhone 7 32GB Gold olurken, kampanyada en çok satılan diğer ürünler arasında ise klima ve vantilatörler ilk sıralarda yer aldı.

Huawei Akıllı Şehir Çözümleri Tanıtıldı

Huawei, Sampaş Holding tarafından Ankara'da düzenlenen 'Yeni Nesil Belediyeler ve Akıllı Şehirler' etkinliği kapsamında en yeni akıllı şehir çözümlerini tanıttı. Huawei Türkiye Kurumsal Birim Genel Müdür Yardımcısı Liu Huaihua, markanın yeni nesil akıllı şehir çözümlerini tanıtarak, akıllı şehirlerin karar verme algoritmaları sayesinde sunduğu fırsatlardan bahsetti. Karar verme algoritmaları ile Pekin'de vaka işleme sürelerinin iki saatten 21 dakikaya düştüğünü vurgulayan Huaihua, Shenzhen'de suç oranının büyük veri ve video analiz çözümleri sayesinde yüzde 29 oranında azaldığını, ulaşımın yapay zekâ kullanılarak daha verimli hâle getirildiğini belirtti.

Mitsubishi Electric Realtime Robotics'e Yatırım Yaptı

İnovatif teknolojileriyle toplumların yaşam kalitesini artıran Mitsubishi Electric, hareket planlama çözümleri geliştiren ABD'li bir teknoloji startup'ı olan Realtime Robotics'e yatırım yaparak hissedar oldu. Mitsubishi Electric tarafından sağlanan finansmanın, güvenlik ve performans konusunda ilerleme kaydedilmesini sağlayarak endüstriyel robot sistemlerinin geliştirilmesine ivme kazandırması hedefleniyor. Bu yatırımla Mitsubishi Electric, 2020 yılı itibariyle Realtime Robotics'in hareket planlama teknolojilerinin entegre edildiği yeni endüstriyel robot sistemlerinin lansmanını gerçekleştirmeye hazırlanıyor.

TÜRKKEP'ten Sıcaklarda Ferahlatan e-Maliye Kampanyası

Seçtiğiniz Paketin Aynısı Bizden Hediye!

EKOMİNİK PAKET	EKOMİNİK PAKET FULL	KOBİ PAKET	KOBİ PAKET FULL
TÜRKKEP PORTAL ERP Bağımsız	TÜRKKEP PORTAL ERP Bağımsız	TÜRKKEP KONNEKTÖR ERP Bağımsız	TÜRKKEP KONNEKTÖR ERP Bağımsız
750 Gönderi e-Fatura/e-Arşiv Fatura	750 Gönderi e-Fatura/e-Arşiv Fatura	3250 Gönderi e-Fatura/e-Arşiv Fatura	3250 Gönderi e-Fatura/e-Arşiv Fatura
e-SAKLAMA Sözleşme Süresince	900 Sayfa/Yıl e-Defter	e-SAKLAMA Sözleşme Süresince	3950 Sayfa/Yıl e-Defter
	e-SAKLAMA Sözleşme Süresince		e-SAKLAMA Sözleşme Süresince
750 TL+KDV	1650 TL+KDV	2750 TL+KDV	3900 TL+KDV

• Kampanya 1 Eylül 2019 tarihine kadar geçerlidir. • "ERP Bağımsız" olarak geçen yazılımlar, TÜRKKEP'in düzenli olarak yayınladığı Entegrasyon Listesi'nde yer alan yazılımlardır. • Ekominik Paketlerde "Manuel TÜRKKEP Konnektör" fiyat farkı 300 TL+KDV'dir.

7/24
0850 470 05 37
www.turkkep.com.tr
destek@turkkep.com.tr

TÜRKKEP

KOÇTAŞ'TA CHİPPİN'LE MOBİL ÖDEME DEVRİ BAŞLIYOR

Koç Topluluğu şirketlerinden Tanı'nın mobil sadakat uygulaması Chippin'e Koçtaş da dâhil oldu. Chippin mobil sadakat programına katılan Koçtaş, müşterilerinin mağaza deneyimlerini daha da zenginleştirerek mobil ödeme kolaylığı sağlıyor. Akıllı telefonuna Chippin'i indiren herkes, 24 Ağustos tarihine kadar Koçtaş mağazalarından yapacakları alışverişlerini Chippin ile ödemeleri durumunda 50 TL Chippin kazanacak. Chippin kullanıcıları, kampanya dönemi dışında da Koçtaş mağazalarından Chippin ile mobil ödeme yapabilecek ya da birikmiş Chippinlerini harcayabilecekler.

MİGROS'UN PROJESİNE ÖDÜL

Migros'un sağlıklı yaşama yönelik bilinçli alışveriş konusunda tüketiciye rehberlik etmeyi amaçlayan 'Sağlıklı Yaşam Yolculuğu' projesi birinci yaşını doldurdu. 1 milyon 900 bin kişiye ulaşan ve bu kişilerin yüzde 47'sinde dengeli beslenmeye yönelik davranış değişikliğini tetikleyen proje; bugüne kadar Lizbon, Monaco, Tokyo ve Varşova'da düzenlenen perakende zirvelerinde dünya perakendesinin örnek uygulaması olarak sunuldu. Daha önce iki Stevie ödülünün sahibi olan bu proje, son olarak Londra'da düzenlenen International CSR Excellence Awards'ta (Uluslararası KSS Mükemmellik Ödülleri) Perakende alanında gümüş ödüle layık görüldü. Migros adına ödülü Migros Pazarlama Ürün Grubu Müdürü Cavit Metin teslim aldı.

H&M, HİLLTOWN AVM'YE GELİYOR

Dünyanın en büyük moda perakendecilerinden İsveç moda markası H&M, açılışlarına İzmir Karşıyaka bölgesinde yeni açılacak olan Hilltown AVM ile devam edeceğini duyurdu. H&M'in Türkiye'deki yeni mağazası İzmir'de 2019 yılı sonbaharında açılacak. Açılışla ilgili olarak H&M Türkiye Ülke Müdürü Müge Arpacıoğlu, "İzmir Hilltown, Türkiye'de yeni konseptle açılan ilk mağazamız olacak. Müşterilerimize sınırsız moda ve kaliteyi bu çok özel mağaza tasarımımızla sunacağız. Tüm moda tutkunlarına farklı bir alışveriş deneyimi yaşatmayı arzuluyoruz" diyor.

bürosit

Bürosit'ten Yönetici ofislerine Yeni bir kreasyon

SENTURYON

Bürosit'in yeni yönetici takımı Senturyon; ince işçiliği, mahremiyete önem veren gizli bölmeleri ve ahşaptan gelen etkileyici görünümüyle sorumluluğu yüksek yöneticilere stresten uzak, keyifli bir çalışma deneyimi sunuyor.

Özgürlük Takım Ruhu Yaratıcılık Mutluluk Odaklanma

burosit.com burosit

"SODEXO, KOBİ'LER ARASINDA HIZLA YAYILIYOR"

Sodexo, firmalara yemek, akaryakıt, teşvik, ödüllendirme, temsil ve ağırlama giderlerinin yönetimi için kapsamlı çözümler sunuyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca Özcan ile Sodexo'nun sunduğu çözümlerin avantajlarını, şirketin yeni projelerini ve önümüzdeki dönemle ilgili hedeflerini konuştuk.

Sodexo'dan ve hizmetlerinden kısaca bahseder misiniz? Sodexo dünya genelinde hangi alanlarda çözümler sunuyor?

Sodexo, çalışanların yaşam kalitesini artırmak ve onlara en iyi deneyimi yaşatmak misyonu ile 1966 yılında kurulmuş bir aile şirketi. Sodexo olarak, dünyada 53, Türkiye'de ise 26 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Hedef kitlemiz çalışanlar, firmalar ve üye iş yerleri olup, dünya genelinde 72 ülkede hizmet veriyoruz. Bugün dünyanın en büyük 19'uncu işvereni olarak, dünya genelindeki 460 bin çalışanımız ile günde 100 milyon tüketiciye yaşam kalitesi hizmetleri sunuyoruz. Dünya genelinde, çalışanlarımızın yüzde 55'i kadın. Dünya genelinde Avantaj ve Ödüllendirme, Entegre Hizmet Yönetimi, Kişisel ve Evde Bakım Hizmetleri olmak üzere üç ana alanda faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'de bunlardan ilk ikisi ile hizmet veriyoruz. Son hizmet Türkiye'de henüz yer almıyor.

Türkiye'deki bu faaliyet alanlarınız kapsamında neler yapıyorsunuz?

Biz, Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri olarak, ana iş alanımız firmalara yemek kartı hizmeti sunarak vergi avantajı kazandırırken, çalışanlara da 45 binden fazla restoran arasında seçme özgürlüğü ve Misket ödül programımız ile ek bakiye kazandırıyoruz. 26 yıldır Türkiye'deki faaliyetlerimizle yemek kartı alanında sektörün en çok bilinen markasıyız. Bu anlamda sektör lideri olduğumuzu söyleyebilirim. Yılların getirdiği deneyim ve sektör tecrübemizle bugün 20 binden fazla müşterimiz, 45 binden fazla üye iş yerimiz ve 1 milyondan fazla kullanıcımıza dokunuyoruz.

Sodexo'nun sunduğu çözümleri anlatır mısınız?

Firmalara yemek, akaryakıt, teşvik ve ödüllendirme, temsil ve ağırlama giderlerinin yönetimi için çeşitli çözümler sunuyoruz. Çalışanlarının yemek ihtiyacını karşılamaları için

Restaurant Pass yemek kartı hizmeti, şirket araçlarının akaryakıt giderlerini yönetmesi için Fuel Pass, teşvik ve ödüllendirme için Gift Pass çekleri ile temsil ve ağırlama yemek giderleri için Business Pass kart hizmetleri sağlıyoruz. Gift Pass ile şirketler çalışanlarına hediye çeki veriyorlar. Bu sayede, çalışanlar üye iş yerlerimiz arasından dilekleriyeri seçip alışveriş yapabiliyorlar. Bu hizmetlerimizin yanı sıra, öncelikli hedef kitlemiz olan çalışanların mükemmel bir deneyim yaşaması için dijital çözümler sunuyoruz.

Peki, KOBİ'ler özelinde ne gibi çözümleriniz var?

KOBİ'lere yemekten akaryakıta kadar birçok alanda hizmetler sunuyoruz. Sodexo'yu tercih eden firmalar kazanıyor. Bu firmaların çalışanları da sunduğumuz benzersiz yeniliklerle hem kazanıyor hem de yaşam kalitesini artırıyorlar. En büyük fayda yemek kartı tarafında. Çalışanlarının yemek ihtiyacı için bizi tercih eden firmalar, yüzde 100 vergi avantajı kazanıyor ve yemek maliyetlerinde yarı yarıya tasarruf sağlıyor. Üstelik, yemek giderleri için tek fatura alarak iş yükünden kurtuluyor. Öte yandan, bugün KOBİ'lerin çalışanlarına yemek vereceği bir ortamı olmayabiliyor; ama yemek kartı ile birçok restoranda o hizmet alınabiliyor. Daha uzak sanayi bölgelerindeki şirketlerin çalışanları için de yemek kartı kullanmak kolaylık sağlıyor. Sodexo yemek kartı kullanan firmalar, hem vergi avantajından yararlanabiliyor hem de çalışanı memnun etmiş oluyorlar. Ek olarak, KOBİ'lerin çalışanlarına harcadıkça kazandıran Misket ödül programımız ile ek bakiye kazandırıyoruz.

Sodexo yemek kartını tercih eden işverenlerin çalışanları, 81 ilde 45 binden fazla restoran, kafe ve büfede dilediği yemeği yiyor ve seçme özgürlüğü kazanıyor. Misket uygulaması harcadıkça kazandıran bir avantaj sunuyor. Misket Ödül programı ile harcadıkça anında yüzde 10 ek bakiye kazanıyor. Bu sayede kartlarına yatırılan her 100 TL'yi 110 TL olarak harcıyor.

Misket uygulamanızın avantajları neler?

Bizim amacımız Sodexo kullanıcılarına her alanda fayda sağlamak. Sodexo yemek kartını tercih eden işverenlerin çalışanları, 81 ilde 45 binden fazla restoran, kafe ve büfede dilediği yemeği yiyor ve seçme özgürlüğü kazanıyor. Misket ödül programımız ile çalışanlara harcadıkça anında yüzde 10'a varan ek bakiye kazandırıyoruz. Sodexo'lu çalışanlar bu sayede kartlarına yatırılan her 100 TL'yi 110 TL olarak harcıyorlar. Bugüne kadar 10 bini aşkın KOBİ'nin 89 bin çalışanına 2 milyondan fazla Misket kazandırdık. Misket, KOBİ'ler arasında hızla yayılıyor.

Dijital platformlardan nasıl faydalanıyorsunuz?

Hem firmalara hem de çalışanlara benzersiz deneyimler sunan dijital çözümlerimiz var. Mobil uygulama, Mobil Ödeme, Sodexo Online, Misket bunlardan bazıları. Sodexo Türkiye olarak, sunduğumuz dijital hizmetler ile Sodexo Global'de yer alan diğer ülkeler sıralamasında önemli bir yere sahibiz. Hedefimiz, önümüzdeki dönemde yüzde 100 dijital ve kartsız bir dünya yaratarak paydaşlarımıza en iyi Sodexo deneyimini yaşatmak, Sodexo'lu olmanın ayrıcalığını hissettirmek ve işlerine değer katmak. Ekosistemimizde yer alan çalışanların, firmaların ve

> **Günümüzde kendi işinin lideri olmak önemli. Bunu yapan çalışanlar hem kendini geliştirir hem de şirkete katkı sağlarlar. Yöneticiler ise ekibinin işini daha iyi yapabilmesine olanak sağlamalıdırlar. Ben hizmetkâr liderliği önemsiyorum. Yöneticiler ekibe destek olmak, onların yolunu açmak, engellerini kaldırmak için vardır. Sorumluluğu hissetmek, ekibe örnek olmak ve liderlik etmek önemli.**

üye iş yerlerinin ihtiyaçlarına yönelik ve kullanıcı dostu olan; iş süreçlerinde verimlilik, kolaylık ve hız sağlayan dijital dönüşüm projelerini ve yeni dijital ödeme sistemlerini hayata geçiriyoruz. Start-up işletmelerle iş ortaklıkları geliştirerek yeni ürünler, yeni dijital çözümler ve deneyimler sunuyoruz. Çalışanlar için sunduğumuz dijital çözümlerimizden biri olan Mobil Uygulama sektörde en beğenilen uygulamalardan biri. Sodexo kart kullanıcılarının yarısı kullanıyor. Mobil Uygulama ile kullanıcılar, kartları yanlarında olmadan cep telefonundaki uygulamadan kodu göstererek Mobil Ödeme yapabiliyorlar. Mobil uygulamamız üzerinden Sodexo kart kullanıcıları, bakiyelerini ve harcamalarını kontrol edebiliyorlar. Dolayısıyla tamamen dijital bir platform sunuyoruz. Müşterilerimizin yüzde 97'si Sodexo Online kullanıyor ve işlemlerini dijital olarak gerçekleştiriyor. Üye iş yerlerimiz ise Üye Online kullanıyor ve işlemlerini hızlıca yapabiliyorlar. Ayrıca yeni devreye aldığımız Sodexo Plus dijital platformumu ile yemek kartı sektöründe bir ilke imza atıyor ve çalışanların Sodexo kartları ile online yemek siparişi verebilmelerini sağlıyoruz.

Bu platformunuzda sistem nasıl işliyor? Her yerde geçerli mi?

Yeni geliştirdiğimiz Sodexo Plus online yemek sipariş platformumuz üzerinden yemek kartı kullanıcıları, paket servisi veren 4 binden fazla üye iş yerimize yemek kartlarını tanımlayarak sipariş verebilecek. Şu anda İstanbul'da belirli bölgelerde operasyona başladık ve Türkiye geneline de yaymayı planlıyoruz. Bu sistemde yemek kartını bir kez tanımlatanlar, sonrasında herhangi bir kart bilgisi vermeden online ödeme yapabiliyor. Yani kartı cepten çıkarmalarına gerek yok. Önümüzdeki dönemde bu deneyimi daha da geliştirip iyileştireceğiz. Böylece Sodexo, artık tüketiciye yüz yüze, doğrudan hizmet vermeye başladı. Şimdilik internet sitemiz üzerinden çalışan bu sistemi ekim ayından sonra mobilde de devreye alacağız.

Önümüzdeki dönem için dijital alanlara yönelik projelerinizi paylaşır mısınız?

Önümüzdeki dönem projelerimiz arasında özellikle Sanal Kart yer alıyor. Çok yakında lansmanını gerçekleştireceğimiz sanal kart projesi ile sektörde bir diğer ilki gerçekleştireceğiz. Firmalar, kart operasyonundan kurtulacak ve dakikalar içerisinde çalışanları için yemek kartı siparişi verip kullanıma sunabilecekler. Böylelikle çalışan sirkülasyonu yoğun olan şirketlere önemli bir fayda sağlamış olacağız. Fiziki kartın olmadığı bir iş modeline doğru dijital dönüşüm projelerimizi gerçekleştireceğiz.

Peki, müşteri memnuniyetinin devamlılığı için neler yapıyorsunuz?

Müşteri memnuniyeti yüksek bir firmayız. Müşterilerimizin neredeyse tamamı Türkiye'de faaliyet gösterdiğimiz günden itibaren bizimle çalışıyor. Her sene yaptığımız müşteri memnuniyeti anketiyle memnuniyetlerini ölçümlüyoruz. Bu anket sonucunda çıkan aksiyonları hızlıca

> **Avantaj ve Ödüllendirme hizmetimiz kapsamında, şirketlere vergide indirim avantajı ve çalışanlarına istedikleri üye restoranlarda yemek yeme seçeneği sunuyoruz. 26 yıldır Türkiye'deki faaliyetlerimizle yemek kartı alanında sektörün en çok bilinen markasıyız. Yılların getirdiği deneyim ve sektör tecrübemizle bugün 20 binden fazla müşterimiz, 45 binden fazla üye iş yerimiz ve 1 milyondan fazla kullanıcımıza dokunuyoruz.**

hayata geçiriyoruz. Müşteri deneyimini iyileştirmek için birçok geliştirme yapıyoruz. Müşterilerimizin yüzde 97'si Sodexo Online dijital platformumuzu kullanıyor. Bu platformun kullanıcı deneyimini en yüksek seviyelere çıkarmak için yeni özellikler ekliyoruz. Çağrı merkezi hizmet süremizi geliştirdik. IVR anketleri ile müşterilerimizden gelen talepleri değerlendiriyor ve geliştirmelerimizi yapıyoruz. Müşterilerimizin yüzde 70'e yakını Sodexo ile çalışmanın kolay olduğunu söylüyor.

Biraz da Sodexo Türkiye olarak, çalışanlarınızın memnuniyeti ve gelişimleri için neler yaptığınızdan bahseder misiniz? Bu anlamda, önümüzdeki dönemdeki planlarınızda neler var?

Sodexo Türkiye olarak 180 kişilik bir ekibiz. Ekibin yüzde 48'i kadın çalışanlardan oluşuyor. Burada topyekün seferberlik diyerek, bir misyon ortaya koyduk. Verdiğimiz eğitimleri de bu misyona odaklı bir bakış açısıyla bütün şirketi kapsayacak şekilde gerçekleştiriyoruz. Kişilerin kişisel dönüşümü diye bir misyon ortaya koyduk. Dijital dönüşüm diyoruz, ama bu insansız olmaz. Ortaya koyduğunuz her şirket hedefi,çalışanları aynı hedefe kilitlemekle başarıya ulaşabilir. Bu anlamda da hâlihazırda birtakım iş yapış şekillerimiz var; ama yeni dünyada da farklı deneyim ihtiyaçları gerekiyor. Mevcut çalışanlarımızın bilgi ve becerilerini onlara destek olarak dönüştürebiliriz diye düşünüyoruz. Bu anlamda bütün çalışanlarımıza destek olmak amacıyla önümüzdeki dönemde bir program başlatacağız. Öncelikle kendi süreçlerimize bakacağız. Şirketin dönüşümü ve ihtiyaçları doğrultusunda, yeni rolleri ve sorumlulukları ortaya koyup elimizdeki ekibin özelliklerine de bakarak, onların dönüşümleri için gerekli eğitimlere odaklanacağız. Bu kişisel dönüşüm sürecini yönlendirmenin yanı sıra kişilerin yaptıkları işte kendi eksikliklerini ve ihtiyaçlarını fark ederek kendilerini geliştirmeleri de önemli. Çalışanlarımıza bu farkındalığı verip kişisel dönüşümleri doğrultusunda onları yönlendireceğiz.

Peki, bu anlamda yöneticilerin sizce nasıl bir misyonu olmalı?

Hangi işte ve görevde olursa olsun insana dokunmak çok önemli. Şirketlerde artık hiyerarşi yok. Kişilerin kendi işlerine liderlik ettiği bir dönemdeyiz. Artık birini yönetmek gerekmiyor. Burada insan yöneten ya da yönetmeyen kişiler için toplu bir bakış açısı getirmek lazım. Günümüzde kendi işinin lideri olmak önemli. Bunu yapan çalışanlar hem kendini geliştirir hem de şirkete katkı sağlarlar. Yöneticiler ise ekibinin işini daha iyi yapabilmesine olanak sağlamalıdırlar. İşine odanlanmak, emek harcayıp çalışmak, karşındakinden bir şey beklemeden detaya hâkim olmak önemli. Yöneticiler, ekibi ve şirketi ileriye götürmelidirler. Ben hizmetkâr liderliği önemsiyorum. Yöneticiler ekibe destek olmak, onların yolunu açmak, engellerini kaldırmak için vardır. Her yöneticinin bu bakış açısı ile bakması lazım. Yükseldikçe daha çok çalışmak gerekiyor. Sorumluluğu his-

setmek, ekibe örnek olmak ve liderlik etmek önemli. Elini taşın altına koyan liderlik anlayışını benimsiyorum. Çalışanlarımızın, bu anlamda gelişimlerini sağlamak amacıyla liderlik eğitimleri vermeye başlıyoruz.

Sizin kadın girişimciliğiyle ve kadın yöneticilerle ilgili faaliyetleriniz de var. Onlardan da biraz bahseder misiniz?

Ben bazı kadın derneklerinde yer alıyorum. Bunlardan bir tanesi Yönetim Kurulunda Kadın Derneği. Bu derneğin amacı, yönetim kurulundaki kadın sayısını artırmak. Bugün bu oran Türkiye'de yüzde 15 seviyelerinde. Bunun sayısını artırmak üzere, derneğin mentorluk programına katıldım. O kapsamda yönetim kurulu tecrübesi olan holding CEO'ları bizlere mentorluk yapıyor. Benim mentorum Koç Holding'in CEO'su Levent Çakıroğlu idi. Yönetim kurullarındaki kadın sayısını nasıl arttıracağımız konusunda tecrübelerini paylaşması çok faydalı bir süreç oldu. Bu anlamda gidecek çok yolumuz var. Kız kardeşlik mantığıyla, iş dünyasındaki kadınları desteklemek gerekiyor. Yukarı doğru gittikçe kadın sayısı gitgide azalıyor; çünkü kadınların eş, anne olarak da birçok sorumluluğu var. Çocuğu olan çalışanların hayatını kolaylaştırmak için devlet bir kanun çıkararak, belirli büyüklükteki işletmelere kreş açma zorunluluğu getirdi. Bizim de Sodexo olarak buna yönelik bir projemiz var.

Nasıl bir proje bu?

Devlet belirli sayıda kadın çalıştıran şirketler içinkreş açma zorunluluğu getirdi ve kreş menfaati sunan şirketlere bazı vergi avnatjları sağladı. Ancak kreş açmak, onu işletmek çok ayrı bir uzmanlık alanı. Sodexo yemek kartıyla sunduğumuz hizmetin benzerini kreş hizmeti sunarak da yapabiliriz. Kreşlerle anlaşıp kreş kart çıkartarak şirketlere sunabiliriz. Şirketler, bu kartla çalışanlarının bu haktan faydalanmasını sağlayabilir, onlara istedikleri anlaşmalı kreşi tercih etme imkânı sunabilir; bu sayede çalışanlar kreş kartla ödeme yapabilirler. Biz böyle bir hizmet sunabiliriz, ancak kanunda birtakım değişikliklerin yapılması gerekiyor. Kanuna, şirketlerin aracı kurumlar aracılığıyla da bu hizmeti alabilmeleri için bir maddenin eklemesi gerekiyor. Biz bunu anlatmak ve farkındalığı sağlamak için ilgili bakanlıkla görüşmelere başladık. Bunun gündeme gelmesi ve kanuna eklemelerin yapılması için girişimlerimiz var. Kadının çok daha rahat çalışması, gözü arkada kalmadan maddi manevi faydanın sağlanmasının bu sayede mümkün olabileceğine inanıyoruz.

Yıl sonuna kadarki hedeflerinizi paylaşır mısınız? Ne kadarlık ciro ve büyüme hedefliyorsunuz?

Sodexo olarak amacımız, uçtan uca çözüm sunan ürün çeşitliliği ile hizmet vermek. Ürün çeşitliliğimizi daha artırmak istiyoruz. Çalışan bireyleri ve şirketleri, üye iş yerlerimiz ve iş ortaklarımızla buluşturan, hizmet çeşitliliği ve benzersiz kullanıcı deneyimi ile en çok tercih edilen platforma dönüşmek vizyonuyla çalışıyoruz. Müşteri tarafında büyümeyi, tüketicilerimiz ile bağ kurmayı, üye iş yerlerimizin iş ortağı olmayı ve kazan kazan ilişkimizi geliştirerek Sodexo Türkiye olarak her sene olduğu gibi bu sene de istikrarlı büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Sektörün ve pazarın büyümesine ve güçlenmesine katkı sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni iş alanlarında, yeni yatırımlarımızla büyümeye devam edeceğiz. Hedefimiz, yüzde 100 dijital ve kartsız bir dünya yaratmak. Bu amaç doğrultusunda, üç yıl içinde ciromuzu iki katına çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda stratejilerimizi oluşturduk ve aktif şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunu yaparken toplumun ve çalışanın mutlu olmasına katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Z KUŞAĞI ESNEK ÇALIŞMADA ISRARLI

2019 yılında yapılan "Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark" araştırmasına göre çalışanların yüzde 87'si yöneticisine güveniyor. Asya ülkelerinde bu oran yüzde 88, Latin Amerika'da ise yüzde 90.

KalDer Ankara şubesi tarafından düzenlenen İnsan Kaynakları Kongresi "Arayış" teması ile Ankara'da gerçekleşti. Etkinliğe katılan Great Place to Work Enstitüsü Müşteri Çözümleri Takım Lideri Burcu Pekgüzel, çalışanlar için güven ve yenilikçiliğin en önemli değerler olduğunu söyledi. Şirketlerin değişen önceliklerine dikkat çeken Pekgüzel, insan kaynakları departmanlarının gündeminde değişen şartlara uyum sağlamak ve çevikliği artırmak olduğunu aktardı. 2018 yılında yapılan "Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark" araştırmasında En İyi İşverenler listesine giren şirketlerde yönetici-çalışan güven oranının yüzde 82 olduğunu, 2019'da bu oranın yüzde 87'ye yükseldiğini belirten Pekgüzel, "Türkiye'deki yönetici-çalışan güven oranı yükselmesine rağmen Asya ve Latin Amerika'nın gerisinde kaldı. Asya ülkelerinde liste şirketlerindeki çalışanların yöneticilerine duydukları güven oranı yüzde 88. Latin Amerika'da ise çalışanların yüzde 90'ı yöneticilerine güveniyor" açıklamasında bulundu.

İlaç Sektörü Önde

Türkiye'de yaptıkları araştırmada, 'Genel olarak buranın çok iyi bir iş yeri olduğunu söyleyebilirim' diyen çalışanların sektörel dağılımını da analiz ettiklerini ifade eden Pekgüzel, "İlaç sektörü bu konuda yüzde 80 ile ilk sırada yer alırken, profesyonel hizmetler yüzde 77 ile ikinci sırada yer alıyor. Üçüncü sırayı yüzde 76 ile bilgi teknolojileri ve üretim-imalat sektörleri alırken, perakende sektörü yüzde 73'lük oranına sahip" dedi.

Güven Kültürü, Bağlılık ve Çalışan-Yönetici İletişimi Başarıyı Belirliyor

2019 yılında yapılan "Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark" araştırmayla ilgili sonuçları değerlendiren Pekgüzel, güven kültürü ve değişime ayak uydurmanın şirketler açısından kritik öneme sahip olduğunu belirtti. Pekgüzel, şunları söyledi: "Araştırmamızda özellikle kriz ortamının yaşandığı süreçlerde güven kültürünün şirketlerin başarısında ne kadar önemli olduğunu gördük. Ortaya çıkan rakamlar, Asya ve Latin Amerika'yla kıyaslandığında bu yolda alınması gereken bir yol olduğu gerçeğini ortaya koyuyor. Güven kültürünün inşası, çalışanların iş yerlerine olan bağlılıkları, çalışanlarla yöneticiler arasındaki iletişimin sağlıklı kurulması kurumların başarısı açısından kritik öneme sahip."

Z Kuşağının İş Hayatına Bakışı X ve Y'den Farklı

Araştırmaya göre, iş dünyasının yeni oyuncusu Z kuşağı, X ve Y kuşaklarına göre çalışma hayatına daha farklı bakıyor. Z kuşağının kurumlardan en belirgin beklentileri, esnek çalışma olanakları, bina ve ofislerin fiziksel şartları, topluma değer katma biçimleri ve sosyal olanaklar ile yan haklar. X ve Y kuşağı ise iş hayatında işverenlerden samimi ve dostça bir çalışma ortamı, son çare olarak işten çıkartılma ve işini doğru yapabilmesi için gerekli kaynak ve donanımın sağlanmasını talep ediyor.

IAS, KONYA'DA ÜRÜN VE HİZMETLERİNİ ANLATTI

BTvizyon Anadolu Toplantıları'nın Konya ayağı yoğun katılımla gerçekleşti. Etkinlikte, IAS Genel Müdürü Akın Mumcuoğlu, dijital dönüşüm süreçlerinde firmalara sundukları ürün ve hizmetleri anlattı.

IAS Genel Müdürü Akın Mumcuoğlu

Bilişim teknolojilerine ilişkin güncel ve gelecek vizyonların, deneyimlerin, bilgilerin, ürün ve çözümlerin paylaşıldığı BTvizyon Anadolu Toplantıları etkinliklerinin Konya ayağı Dedeman Konya Hotel'de gerçekleşti. Her yıl, sektöre öncülük eden bilişim firmalarının katılımı ile gerçekleşen etkinlikte, bu yıl da önde gelen teknoloji üreticileri bir araya geldi. Müşterilerine ve potansiyel kullanıcılarına dijital dönüşüm, Endüstri 4.0 konuları başta olmak üzere teknoloji dünyasındaki son gelişmeleri aktaran firmalar, başarılı bir gelecek için izlenmesi gereken yol haritaları hakkında da bilgi verdi. Etkinliğe sponsor olan IAS ve ekibi, fuaye alanındaki stantlarında katılımcılar ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirerek caniasERP ve avantajlarını aktardı.

Temel Hedefler İyi Belirlenmeli

Etkinlik kapsamında yer alan ve Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü M. Göker Sarp moderatörlüğünde gerçekleştirilen 'Dijital Dönüşüm ve Akıllı Firmaların Yol Haritası' başlıklı panelde İç Anadolu Bölgesi'nin önemli sanayicilerine seslenen ve sözlerine IAS'nin sektördeki 30 yılı aşkın tecrübesine vurgu yaparak başlayan IAS Genel Müdürü Akın Mumcuoğlu, firma yetkililerine dijital dönüşüm süreçlerinin yönetimi ve izlenecek yol haritaları hakkında ipuçları verdi. Mumcuoğlu, şunları anlattı: "Dijital dönüşüm sürecini başlatmayı planlayan firmalara en temel önerimiz her zaman temel hedeflerini iyi belirlemeleri yönünde. Eğer hedef sürdürülebilir olmak, verimli ve düşük maliyetle üretim yapmak ise firmaların mutlaka kendi iş süreçlerine uyum sağlayabilecek esnek ve çok yönlü bir ERP yazılımı ile dijital dönüşüm sürecini başlatmaları gerekir."

caniasERP İle Dijital Dönüşüm Süreçleri

IAS'nin dijital dönüşüm sürecinde sunduğu çözüm ve hizmetleri anlatan Mumcuoğlu, "Temel olarak, ürettiğimiz ERP çözümü ile firmaların iş süreçlerini iyileştirmelerine, verimliliği arttırmalarına, izlenebilirliği sağlamalarına ve maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olmayı hedefliyoruz. ERP çözümümüz caniasERP'de standart ERP modüllerinin yanı sıra dijital dönüşüm süreci ve Endüstri 4.0 konusunda yardımcı olabilecek uygulama ve geliştirmeler de bulunuyor. caniasERP ile birlikte gelen IoT Gateway ürünümüzle kullanıcılar kolaylıkla makine ve teçhizatlarla iki yönlü olarak veri iletişimi sağlayabiliyorlar. caniasERP'nin içerisinde yerleşik olarak sunulan iş zekâsı uygulaması canias IQ'nun yanı sıra üretim zekâsı uygulaması da sunuyoruz. caniasERP esnek yapısıyla firmaların iş süreçlerine kolaylıkla adapte edilebiliyor" ifadelerini kullandı. caniasERP'nin müşterilerine açık kaynak kodlu olarak sunulan yapısı ve kendine ait geliştirme platformu TROIA'nın firmalara hareket özgürlüğü sunduğunu belirten Mumcuoğlu; ayrıca, son dönemde kendi veri tabanı sistemleri IASDB'yi geliştirdiklerini söyledi ve ekledi: "Global arenada elde ettiğimiz bilgi birikimi ve tecrübeyi bu araçlarla çok daha verimli şekilde kullanıp, müşterilerimize hızlı çözümler üretiyoruz."

UDS iLE İŞLETMENİZİN BÜYÜMESİNE İZİN VERİN!

İşinizde etkin reklam kanalları kullanın.

Bulunduğunuz sektörde bir adım öne geçin.

Müşterileriniz işinizi sizden daha çok tanıtsın.

Müşteri veri tabanınızı djitalleştirin.

İşinizi ölçülebilir hale getirin.

İşletmenizin büyümesine izin verin.

Modern Pazarlama yöntemleriyle işletmenizde devrim yapın.

Gelirleriniz ve kazancınız daha çok artsın.

www.udsturkey.com
0850 771 10 71

TAV KARBON SALIMLARINI SIFIRLAYACAK

TAV Havalimanları'nın işlettiği İzmir Adnan Menderes ve Ankara Esenboğa, Avrupa Havalimanları Konseyi'nin (ACI Europe) karbon salımını sıfırlamayı öngören taahhüdünü imzaladı. 29'uncu ACI Europe Olağan Kongresi sırasında açıklanan ve iklim değişikliğiyle mücadeleye katkı vermeyi amaçlayan karara, 24 ülkede 194 havalimanı işleten 40 havalimanı işletmecisi imza attı. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Sani Şener, konuyla ilgili olarak şunları söylüyor: "TAV olarak sürdürülebilirliği tüm operasyonlarımızın odağına alıyoruz. Paydaşlarımız için en yüksek faydayı yaratırken faaliyetlerimizin çevresel etkilerini en aza indirmek üzere çalışıyoruz. Ankara Esenboğa ve İzmir Adnan Menderes havalimanları, ACI tarafından oluşturulan Havalimanı Karbon Sertifikasyonu ACA Programı'nda son seviye olan 'Level 3+ Neutrality' gereklerini yerine getiriyor. TAV tarafından işletilen Tunus, Enfidha Havalimanı da Afrika kıtasından programa katılan ilk havalimanı oldu. ACI Europe tarafından verilen ilk Eko-İnovasyon ödülünün sahibi olan İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nın yeni iç hatlar terminali, Amerikan Yeşil Binalar Konseyi tarafından verilen Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik LEED sertifikasına sahip. İklim değişikliği ile mücadelede, küresel ölçekteki standartları benimseyerek sektörün öncü markaları arasında yer almak üzere çalışıyoruz."

KRONE, TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN DÖRDÜNCÜ İHRACATÇISI OLDU

Avrupa'nın ve Türkiye'nin lider treyler üreticilerinden Krone Türkiye, 2018 yılında 2 bin 300 adet treyler ihraç ederek, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan 2018 yılı ilk bin ihracatçı firma listesine tüm firmalar arasından 378'inci sıradan girdi. 2017 yılı verilerine göre listede tam 446 sıra birden yükselen Krone, listedeki bin firma arasında en hızlı yükselen 4'üncü firma oldu. Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, "Tire fabrikamızdan 2018 yılında tam 2 bin 300 adet treylerimizi 27 farklı ülkeye gönderdik. Özellikle üstün Krone kalitesine daha önce ulaşamamış ülkeleri Krone treylerle buluşturuyoruz. Krone kalitesini kıtalararası bir çapta kullanıcılarımızın hizmetine sunuyoruz. 2017 yılına göre ihracatta yüzde 114,1'lik bir artış kaydettik. 2019'un ilk beş ayı sonunda ihracatımız bin 502 adete ulaştı. Bu ivmeyi devam ettirip 2019 yılı sonunda hem TİM tarafından ilan edilen başarımızı taçlandırmayı hem de 2018 yılı adetlerimizin çok üzerine çıkıp yeni bir rekoru elde etmeyi amaçlıyoruz" diyor. Akgün, Krone Türkiye olarak, dış pazarlardaki başarılarını iç pazarda da Türk nakliyecisinin yanında olarak sürdürdüklerini sözlerine ekliyor.

Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün

MICROSOFT VE ZYXEL'DEN BULUT ÇÖZÜMLERİNDE STRATEJİK ORTAKLIK

Ağ teknolojileri alanında lider firmalardan biri olan Zyxel, yeni nesil güvenlik duvarı serisi ZyWALL'ın, popüler bulut hizmeti Microsoft Azure tarafından onaylandığını duyurdu. İki firma arasında gerçekleştirilen stratejik ortaklık kapsamında; tercihini Microsoft Azure Bulut çözümleri ve ZyWALL güvenlik duvarından yana kullanan kurumlar, veri iletişim altyapılarında esneklik, ölçeklenebilirlik ve kullanım kolaylığı gibi avantajlarla iş akışlarını verimlilik sağlayabilecekler. Zyxel Marka ve Pazarlama Müdürü Özden Aliyagiç Uyar, "Zyxel olarak pazara sunduğumuz USG, ATP ve VPN serilerinden oluşan ZyWALL ailesi, her türlü ağın gereksinimlerini karşılamak için çeşitli ürün seçeneklerine sahiptir. Her cihaz, gerçek bir 'tek kutu' çözümü olarak tasarlanmıştır. Bu sayede işletmelerin ek donanım kullanmaktan endişe etmeden bulut servislerini hızlı ve düşük maliyetli bir şekilde bünyelerine entegre etmelerine olanak tanır" diyor.

SOSYAL GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİ

Vehbi Koç Vakfı liderliğinde; Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu (KUSIF), Ashoka Türkiye, Sosyal İnovasyon İnisiyatifi Derneği (SIID), Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yenilikçi Çözümler Derneği (SKYÇD), TED Üniversitesi, Mozaik Foundation (Bosna Hersek) ve Social Enterprise UK (İngiltere) ortaklığında yürütülen Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı projesi; Türkiye'nin çeşitli kentlerinden gelen 27 sosyal girişimcilik eğitmen adayını bir araya getirdi. Yaşları 23 ile 51 arasında değişen ve proje illeri olan Van, Gaziantep, Samsun, Kayseri, Bursa ve Muğla'dan gelen katılımcılar; sosyal inovasyon, sosyal finansman, sosyal etki gibi alanlarda uzman kişilerden eğitim aldı. Eğitim sonrasında katılımcıların beşerli gruplar halinde kendi şehirlerinde en az iki kez sosyal girişimcilik yaygınlaştırma eğitimi düzenlemesi ve ülke genelinde 396 yeni sosyal girişimci adayının yetiştirilmesi hedefleniyor. Sosyal girişimcilik yaygınlaştırma eğitimleri Eylül- Aralık 2019 arasında proje illerinde gerçekleştirilecek. Türkiye Sosyal Girişimcilik Ağı Projesi, Sivil Toplum Destek Programı – Kamu ve STK'lar Arasında İşbirliğinin Güçlendirilmesi İçin Ortaklıklar ve Ağlar Hibe Programı altında yürütülüyor. Hibe programı kapsamında 10 sivil toplum kuruluşu yaklaşık 4 milyon 300 bin euro hibe desteği almaya hak kazandı. Sivil Toplum Destek Programı, Avrupa Birliği ve Türkiye tarafından "Katılım Öncesi Yardım Aracı" (IPA II) 2014 bütçesinden finanse ediliyor.

Dr. Öğretim Üyesi
Rahmi İncekara

11'İNCİ KALKINMA PLANINDA ENERJİ

2014-2018 yıllarını kapsayan 10'uncu Kalkınma Planı'nın süresinin sona ermesinin ardından Türkiye, 2019-2023 yıllarını içeren 11'inci Kalkınma Planı'nı hazırladı. Cumhuriyetin 100'üncü yılını da kapsayacak olan bu planda öne çıkan önemli alanlardan biri "Enerji" başlığı.

11'inci Kalkınma Planı hedeflerine göre, 2018'de 88 bin 551 megavat olan elektrikteki kurulu gücün, 2023 yılında 109 bin 474 megavata çıkarılması öngörülüyor. 11'inci Kalkınma Planı'nda, elektrik üretiminde kullanılan doğalgazın payının azaltılması söz konusu. Elektrik üretimindeki doğalgazın payı 2018 yılında yüzde 29,85'lik düzeyde iken, 2023 yılında bu oran yüzde 20,7'ye indirilecektir. 2018'de yüzde 32,5'lik seviyede olan yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik üretimindeki payının da 2023 yılında yüzde 38,8'e yükseltilmesi hedefleniyor. Nükleer güç santrallerinin, elektrik enerjisi üretimine ekleneceği bu dönemde, Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin ilk ünitesinin inşaatının, 2023 yılında tamamlanarak elektrik üretimine başlaması planlanıyor.

10 Milyar Metreküpe Çıkarılacak

11'inci Kalkınma Planı çerçevesinde, Tuz Gölü Doğal Gaz Yeraltı Depolama Projesi ile Kuzey Marmara Doğal Gaz Depolama Tevsii Projesi tamamlanarak toplam doğalgaz yeraltı depolama kapasitesinin 10 milyar metreküpe çıkarılması düşünülüyor. Doğalgazda, ülke ve güzergah çeşitliliği sağlamak amacıyla, sıvılaştırılmış doğalgaz depolama ve gazlaştırma ünitesi (FSRU) gemisi temin edilecektir. 2019-2023 dönemini kapsayan 11'inci Kalkınma Planı hedeflerinden biri de, linyit rezervlerinin elektrik enerjisi üretiminde kullanılmasını arttırmaktır. Kamu nezdindeki linyit sahalarının elektrik enerjisi üretimiyle ekonomiye kazandırılarak, elektrik üretimindeki ithalata bağımlılık azaltılacaktır. 11'inci Kalkınma Planı kapsamında, yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik enerjisi üretiminin arttırılması hedeflendi. Enerji verimliliği konusunu da ihmal etmeyen 11'inci Kalkınma Planı'nda, kamu binalarında "Enerji Verimliliği Projesi" başlatılması planlanmıştır.

Türkiye, Dünyanın En Önemli "Enerji Ticaret Merkezi" Hâline Gelecek

Elektrikte uluslararası ticaretin artırılması için gerekli teknik altyapı ve piyasa altyapısının kapasitesi yükseltilmesini öngören 11'inci Kalkınma Planı, uluslararası elektrik enterkoneksiyon kapasitesinin artırılarak sınır ötesi ticaret olanaklarının geliştirilmesini de kurguluyor. Türkiye ile İran arasındaki elektrik ticaretine olanak sağlayacak "Van Back to Back Sistemi" ve bu sistemin bağlantı hatları hayata geçirilecek, Tortum-Gürcistan enerji iletim hattı projesi tamamlanacaktır. Bunun yanında, enerjide üretici ve tüketici bölgeler arasında bulunan Türkiye'nin jeostratejik konum avantajı bulunuyor. Elektrik ve doğalgaz ticaret platformlarının yeni piyasa ürünlerinin geliştirilmesine yönelik faaliyetlerde bulunması, daha verimli ve kendi enerjisini üreten binaların yaygınlaştırılması, ithal kaynaklara olan bağımlılığın azaltılması, yerli ve yenilebilir kaynaklardan enerji üretiminin arttırılması gibi hedefleri içerisinde barındıran 11'inci Kalkınma Planı ile Türkiye, dünyanın en önemli "Enerji Ticaret Merkezi" hâline gelecektir.

Oteliniz göz alıcı şıklığını
bitmek bilmeyen enerjisiyle
tamamlıyorsa Uludağ'ın eteklerinde

Aloft Bursa'dasınız.

Odunluk Mh. Akpınar Cd. 16110 Bursa T:0224 300 3030 www.aloftbursa.com sales@aloftbursa.com

AloftBursa AloftBursa AloftBursa AloftBursa

ŞEHRİN CEZBEDİCİ TOPLANTI VE KONGRE OTELLERİ

Bugün yerli ve uluslararası organizasyonların, şirket etkinliklerinin, marka lansmanlarının, çeşitli toplantıların ve daha birçok etkinliğin buluşma noktası toplantı ve kongre otelleri oluyor. Bu oteller bulundukları lokasyon, sahip oldukları toplantı salonlarının kapasitesi ve gün ışığı alması, sundukları teknik destekler, oda sayıları, manzaraları gibi pek çok özellikleriyle cezbediyor. Bu otellerde gerçekleşen etkinlik ve kongreler ise Türkiye'deki turizm sektörüne ivme kazandırırken; aynı zamanda katılımcıların ticari bağlantılarının gelişmesinde de önemli rol oynuyor. Bu bölümümüzde, başta İstanbul olmak üzere, Bursa ve Ankara gibi şehirlerin toplantı ve kongre otellerinin sundukları ayrıcalıklı hizmetleri mercek altına alıyoruz.

İSTANBUL'DA TOPLANTILAR İÇİN YENİ BİR ADRES:
OTTOMAN'S LIFE HOTEL DELUXE

Ottoman's Life Hotel Deluxe; bir balo salonu ve iki toplantı salonu ile kalabalık toplantı grupları, seminerler ve özel davetlere kadar çeşitli etkinliklere ev sahipliği yapıyor. Otelin salonları, ihtişamlı mimarisi ve görkemli yapısıyla dikkat çekiyor.

İstanbul'daki Tarihi Yarımada'da bulunan Ottoman's Life Hotel Deluxe; bir balo salonu ve iki toplantı salonu ile kalabalık toplantı grupları, seminer organizasyonları ve özel davetlere kadar her türlü davet ve etkinliğe ev sahipliği yapabilecek kapasitesiyle faaliyet gösteriyor. 2019 yılının Mart ayında hizmet vermeye başlayan otel, yüzde 65 doluluk oranı hedefliyor. Ottoman's Life Hotel Deluxe Genel Müdürü Adnan Hastürk, "Balo salonumuz, Avrupa Yakası'nın en gösterişli balo salonlarından biri olup, ihtişamlı mimarisi ve görkemli yapısıyla dikkat çekiyor. Geniş yüksek tavana sahip, şık avizelerle dizayn edilmiş balo salonunu düğünleriniz, önemli toplantılarınız ve kongreleriniz için istediğiniz doğrultuda dekore edebilirsiniz. 860 metrekare alana sahip balo salonumuz ve 440 metrekare fuaye alanıyla 100 kişiden 600 kişiye kadar tüm organizasyonlarınızı gerçekleştirebilirsiniz" diyor.

Toplantı ve Event Paketleri Sunuyor

Hastürk, otelin toplantı salonlarından biri olan Fatih Salonu'nun çok yönlü toplantılar, konferanslar ve seminerler için en ideal bir şekilde konumlandırılmış, tam donanımlı teknik ekipman servisiyle yüksek bir performans sağladığını ifade ediyor. Hastürk, 172 metrekarelik bu salonun, konferans düzeninde toplamda 174, sıra düzeninde 84 ve ziyafet düzeninde 90 kişi ağırlayabildiği bilgisini paylaşıyor. Toplantı salonlarının alt yapılarını en yüksek seviyede oluşturduklarını dile getiren Hastürk, "İhtiyaçlara cevap veren güncel çözümlerle birlikte Toplantı ve Event paketleri oluşturduk. Alt yapımızda ses, ışık ve internet hizmetleri teknolojik olarak son derece güncel ve yüksek kaliteye sahiptir. Printer, iş merkezi ve sekreterya hizmetlerimiz de bu paketler içerisinde yer alıyor. Ayrıca toplantılarda tüketilen gıdalar için glutensiz ve şekersiz kurabiyeler gibi sağlıklı ürünler sunmayı tercih ediyoruz" ifadelerinde bulunuyor.

Uluslararası Kongreler Önemli Getiri Kaynağı

Kongrelerin turizm sektörüne önemli gelir sağladığını dile getiren Hastürk; özellikle uluslararası kongrelerin, yapıldıkları şehir ve bölgelerdeki yüksek oda fiyatları ile önemli getiri kaynakları olduğunu kaydediyor. Otellerin bu alanda fiziki özelliklerini artırarak şirket, dernek gibi organizasyonların ihtiyaçlarını karşılama çabasında olduklarını belirten Hastürk, özellikle şehir otelleri için toplantılı konaklamaların önemli gelir kalemi olduğunu dile getiriyor.

Konforlu Konaklama Deneyimi

Hastürk, tarihi dokunuşlara sahip dekorasyonu ile dikkat çeken otellerinin oda kapasitesiyle ilgili bilgiler de paylaşıyor. Hastürk, "Geniş ve ferah odalarımızda, görkemli mobilyalar son teknoloji sistemlerle bir araya geliyor. Otelimizde bulunan 31 standart oda, ikisi engelli odası olmak üzere 107 superior odanın yanı sıra 32 adet deluxe, 7 junior suit, 11 senior suit, üç executive ve bir king suit oda olmak üzere konforunuz için lüksün ve modernliğin harmanıyla dizayn edilmiş ve tüm ihtiyaçlarınıza uygun 192 odamız ile eşsiz bir konaklama deneyimi vadediyoruz" diyor.

ANKARA HILTONSA GROUP 15 KONFERANS SALONU İLE HİZMET VERİYOR

Ankara HiltonSA Group, konaklamalı veya konaklamasız toplantı gruplarına, kongre, düğün, nişan ve çeşitli organizasyonlara ev sahipliği yapıyor. Her biri birbirinden farklı dizayn edilmiş 15 konferans salonuna sahip otel, bu salonlarında misafirlerinin istek ve talepleri doğrultusunda hizmetler sunuyor. Ankara HiltonSA Group Konferans ve Organizasyon Satış Müdürü Şahinaz Çamlıbel, "Sürekli kendini yenileyen bir sektördeyiz ve monotonlaşmamak bizim için önemli. Organizasyonlarımızda kaliteli hizmet anlayışımızın misafir memnuniyetine büyük katkısı olduğunu düşünüyorum" diyor. Otelin, Ankara'nın merkezinde, ulaşım olarak rahat, kolay ve güvenli bir lokasyonda yer aldığını belirten Çamlıbel, "309 oda kapasitesine sahip otelimizde, misafirlerimize Hilton konukseverliğini ve hizmet kalitesini sunmak bizim için önemlidir. Farklı dekorasyonlarla her türlü zevke hitap eden modernize edilmiş odalarımız, eşsiz bir Ankara manzarasına sahiptir. Aynı zamanda hayvan dostu bir otel olarak misafirperverliğimizi onlara da gösteriyoruz" ifadelerinde bulunuyor.

İSTANBUL MARRIOTT HOTEL ŞİŞLİ'DEN TEK TUŞLA TOPLANTI YÖNETİMİ İMKÂNI

İstanbul Marriott Hotel Şişli, toplam 14 bin 390 metrekare alanda son teknolojiyle donatılmış 9 toplantı odası, farklı etkinliklere ev sahipliği yapan balo salonu ve teknolojik uygulamalarıyla iş dünyasının ve çeşitli organizasyonların ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı hizmetler sunuyor. Küçük gruplar için 34'üncü katta gün ışığı alan İstanbul Boğazı manzaralı bir toplantı alanının da olduğunu dile getiren İstanbul Marriott Hotel Şişli Satış ve Pazarlama Direktörü Onur Hakyemez, "Büyük davet ve organizasyonlar için 1200 kişiye kadar kokteyl ve 550 kişilik balo kapasiteli, üçe bölünebilir, kolonsuz ve yüksek tavanlı 855 metrekarelik bir alana yayılan balo salonumuz ve yine yüksek tavanlı 833 metrekare fuaye alanımız mevcut. Toplantıları bölmeden tek tuşla istenilen tüm müdahalelerin gerçekleştirilebildiği 'Red Coat Direct' uygulaması ve ilham veren yaratıcı fikirlerle dolu 'Meetings Imagined' dijital platformumuz sayesinde otelimiz fark yaratan toplantıların adresi hâline geldi" diyor. Çatısında helikopter pisti bulunan otel, 30'u süit 259 odaya, İstanbul Boğazı'nı ve Haliç'i gören panoramik manzaraya sahip.

Seyahatinizin en keyifli zamanı

Siz de **Istanbul Airport** uygulamasını hemen indirin, İGA PASS'in size özel hizmetlerine merhaba deyin!

- **İGA LOUNGE:**
  Keyifli zaman geçirmeniz için her detayıyla sizin için düşünülmüş 4.420 m²'lik dünyanın en büyük ortak lounge alanı
- **İGA FAST TRACK:**
  Sıraya girmeden geçiş özgürlüğü
- **İGA MEET & GREET:**
  Havalimanındaki tüm yolculuğunuzda size eşlik edecek özel asistan hizmeti
- **İGA BUGGY:**
  Türkiye'de bir ilk! Havalimanının içinde gitmek istediğiniz yere elektrikli araçla kolayca ulaşım imkânı
- **İGA FAST CHECK-IN:**
  Hızlı check-in ayrıcalığı
- **İGA VALET:**
  Aracınızın yıkanmasından teknik servis ihtiyaçlarınıza kadar her detayı içeren size özel vale hizmeti

IST

App Store'dan İndirin

Google Play 'DEN ALIN

Istanbul Airport

iGA PASS

İSTANBUL GÖNEN HOTEL, AYRICALIKLI HİZMETLERİ VE LOKASYONU İLE ÖN PLANA ÇIKIYOR

İstanbul Gönen Hotel, hem avantajlı lokasyonu hem de fuar ve kongre merkezlerine yakınlığı ile dikkat çekiyor. Yüksek kapasiteli ve gün ışığı alan konferans salonlarına sahip otel, ulusal ve uluslararası birçok kongreye ve çeşitli etkinliklere ev sahipliği yapıyor.

İstanbul Gönen Hotel, Bahçelievler Basın Express yolu üzerindeki merkezi konumu, bünyesindeki konferans salonları, civardaki fuar&kongre merkezlerine ve İstanbul Yeni Havalimanı'na yakınlığı ile dikkat çekiyor. Ulusal ve uluslararası kongreler, ürün lansmanları, fuarlar, kurumsal toplantılar, düğünler ve daha birçok etkinliğe ev sahipliği yapıyor. İstanbul Gönen Hotel Genel Müdürü Duygu Sönmez Özçer, "Otelimizin 305 konaklama odası mevcut ve yıllık doluluk oranımız yüzde 85 civarında. Aldığımız verilere de dayanarak bölgedeki lider otellerden biri olduğumuzu söyleyebilirim. Ağırlıklı olarak şirket misafirlerine hizmet veriyoruz, bunun yanı sıra gezi amaçlı şehrimizi ziyaret eden farklı ülkelerden misafirlerin de tercihi olmayı sürdürüyoruz. Bölgenin en avantajlı ve merkezi lokasyonunda yer almamız, fuar ve kongre merkezlerine yakınlığımız nedeniyle konaklamaların yanı sıra birçok etkinlik için de tercih ediliyoruz. Otelimizden İstanbul Yeni Havalimanı'na sadece 25 dakikada ulaşılabiliyor, ayrıca misafirlerimiz için iki yönlü olarak günde beş sefer transfer imkânı sunuyoruz" diyor.

Gün Işığı Alan, Yüksek Kapasiteli Salonlara Sahip

Yüksek kapasiteli ve gün ışığı alan konferans salonlarının bulunduğunu dile getiren Duygu Sönmez Özçer, "700 metrekarelik, kolonsuz bir balo salonumuz var. Yaklaşık dört buçuk metrelik tavan yüksekliğine sahip salonumuza araç girişi dahi mümkün. Bu özellikler bizi birçok otelin ötesine taşıyor. Ses ve ışık sistemleri gibi teknik hizmetler konusunda da güçlü bir altyapımız mevcut. Profesyonel ekiplerle çalışıyoruz" ifadelerinde bulunuyor. İki adet gün ışığı alan, açık havuza ve yeşilliklere bakan salonlarının olduğunu belirten Duygu Sönmez Özçer, bu özelliklerin de toplantıları daha keyifli hâle getirdiğini kaydediyor. Otelde 3 bin metrekarelik SPA merkezi, iki açık havuz ve bir kapalı havuzun bulunduğunu ifade eden Duygu Sönmez Özçer, bireysel konaklamaların yanı sıra konaklamalı toplantılarda da bu özelliklerin dikkat çektiğini belirtiyor.

İstanbul Gönen Hotel Genel Müdürü Duygu Sönmez Özçer

GG Club Loungeİle Avantajlar Sunuyor

İstanbul Gönen Hotel'in kurumsal misafirlere verdiği bazı ayrıcalıklı hizmetlerden de bahseden Duygu Sönmez Özçer, "Bu yıl GG Club Lounge açılışımızı gerçekleştirdik. Üye misafirlerimiz birçok ayrıcalığa sahipler. Çay, kahve ve atıştırmalık ikramları, kuru temizleme hizmeti, erken giriş ve geç çıkış imkânı gibi ayrıcalıklardan faydalanabiliyorlar. Ek olarak 18.00-20.00 saatleri arası hafif akşam yemeği büfemizin de olduğu, alkollü ve alkolsüz içeceklerden faydalanılabilen GG Club Loungde'da misafirlerin özel toplantılarını da rahatça gerçekleştirebilmeleri mümkün" diyor.

Misafirlere Özel Akıllı Asistan Uygulaması

Otelin, 2020'nin ilk çeyreğinde misafirlere sunmaya başlayacağı 'akıllı asistan' projesi var. Cep telefonuna indirilebilecek akıllı asistan uygulamasıyla, misafirlerin kendilerini çok daha özel hissetmeleri amaçlanıyor. Bu sistemle otel misafirleri, kapıdan içeri girdiği andan evine ulaşana kadar her an kişisel uygulamasını yanında hissedebilecekler.

CMC BPO

CMC İLE VERİMLİLİĞİNİZİ ARTTIRIN

CMC Turkey, sunduğu çözümlerle operasyonel süreçlerinizi derinlemesine analiz edip onları uçtan uca, başarısı kanıtlanmış uygulamalarla geliştiriyor.

Size de işinize odaklanmak kalıyor.

Danışmanlık Hizmetleri

Saha Hizmetleri

Veri Girişi

Yeni nesil iş süreçleri geliştirmek için profesyonel destek sunuyor, son global trendleri göz önünde bulundurarak ele aldığımız tüm süreçlerde sizi rakiplerinizden farklılaştırıyoruz. Maliyetlerinizi optimize ederken, gelirlerinizi artırmaya odaklanıyoruz. Sunduğumuz uçtan uca süreç optimizasyonu, yazılım desteği, evrak tarama ve indeksleme, yüz yüze gizli müşteri hizmetleriyle pazar koşullarında size büyük bir esneklik sağlayarak finansal ve operasyonel riskinizi minimize ediyoruz.

BYOTELL, ANADOLU YAKASI'NDA HİZMET SUNUYOR

İstanbul'un Anadolu Yakası'nın Kozyatağı lokasyonunda konumlanan ByOtell, konferans salonu da dâhil olmak üzere altı kişiden 500 kişiye kadar hizmet verilebilen 13 salona sahip. ByOtell Istanbul Satış ve Ön Büro Müdürü Emre Lüküslü, salonlarının tümünde toplantı ve organizasyonlarda ihtiyaç duyulacak teknik ekipmanların bulunduğunu ve bu ekipmanları misafirlerinin kullanımına ücretsiz olarak sunduklarını dile getiriyor. Lüküslü, önümüzdeki dönemde lokasyonun getirdiği avantajlardan faydalanarak şirket misafiri oranının yanı sıra konaklama ile beraber toplantı yapacak kurumların konaklama oranlarını da arttırmayı planladıklarını aktarıyor. ByOtell, economy, exclusive ve junior suite kategorilerinden oluşan ve Ağustos ayının başında hizmete açılan yeni odalarla beraber toplam 180 oda ile hizmet veriyor. Otel, şirketlerin eğitim toplantıları, yeni personel seçimleri, uluslararası dil kurslarının sınavları gibi etkinliklerin yanı sıra nişan, kına ve düğün gibi organizasyonlara da ev sahipliği yapıyor.

HILTON ISTANBUL BOMONTİ, PEK ÇOK ULUSLARARASI ETKİNLİĞE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR

Hilton Worldwide bünyesinde faaliyet gösteren Hilton İstanbul Bomonti Otel ve Konferans Merkezi, uluslararası kongre ve konferanslar başta olmak üzere, çok sayıda ulusal kongre ve konferanslara, kurumsal teşvik toplantılarına, dünya markalarının lansmanlarına ve daha pek çok organizasyona ev sahipliği yapıyor. Hilton İstanbul Bomonti Hotel & Conference Center İş Geliştirme Direktörü Esra Altınörs, "12 bin metrekarelik etkinlik alanına sahip otelimiz, 6 bin 350 kişilik konferans kapasitesi, farklı büyüklükte 32 toplantı odasının yanı sıra 3 bin kişi kapasiteli, 9 metre tavan yükseliği ile İstanbul'un en büyük kolonsuz balo salonu olan Grand Balo Salonu ve gün ışığı ile aydınlanan 885 metrekarelik Cyrstal Balo Salonu olmak üzere iki balo salonuyla hizmet veriyor" diyor. Hilton İstanbul Bomonti Otel ve Konferans Merkezi, 85'i suit 829 odası, boğaz ve şehir manzaralarıyla İstanbul'un yeni çekim noktaları arasında yer alıyor. Havalimanlarına 45 dakika uzaklıkta olan, şehrin iş, tarih ve eğlence merkezlerine yakın mesafede bulunan otel, Bomonti'deki merkezi konumuyla hem iş hem de turistik amaçlı seyahatler için konuklarına ideal bir konaklama ve etkinlik deneyimi sunuyor.

BURSA'DAKİ ETKİNLİKLER İÇİN İKİ SEÇKİN OTEL

Sheraton ve Aloft Bursa otelleri, merkezi konumları ve toplantı salonlarının yanı sıra dinamik atmosferiyle de dikkat çekiyor. İki otel, şehirdeki birçok konferans ve etkinlik için tercih edilen seçkin oteller arasında ilk sıralarda yer alıyor.

Uluslararası otel zinciri Marriott markasına bağlı Sheraton ve Aloft Bursa otelleri, Bursa'nın iş ve eğlence merkezi Nilüfer'de yer alıyor. İki otel de Mihraplı Parkı'na, şehrin en büyük iş, alışveriş ve eğlence merkezlerine yalnızca yürüme mesafesinde bulunuyor. Sheraton & Aloft Bursa Satış ve Pazarlama Direktörü Vuslat Dağlı, "Aloft, dünyada 100'den fazla lokasyonda faaliyet gösteriyor. İş ve eğlence amaçlı seyahat etmek isteyen, kalite ve uluslararası standartlar arayan, aynı zamanda ekonomik bir tesis de olsun diyen misafirlerimiz için cazip bir seçim. Sheraton otelimiz de hemen yanı başında yer alıyor. İki otelimizin arasında sadece koridor bulunuyor" diyor.

Kompakt Toplantı Salonları İle Hizmet Veriyor

Aloft'da toplam 150 metrekarelik, kompakt toplantı salonları ile hizmet verdiklerini dile getiren Dağlı, aynı zamanda özel günlerde ferah ve geniş lobilerinde akustik performans düzenlediklerini, çeşitli sergilere de ev sahipliği yaptıklarını anlatıyor. Dağlı, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sheraton Hotel'de ise 1355 metrekare kapalı alanın yanı sıra 1150 metrekare havuz başı alanı ile hizmet veren toplantı salonlarımız bulunuyor. Uluslararası birçok organizasyona ev sahipliği yaptığımız gibi yerel şirketlerin ve derneklerin de pek çok toplantısına ev sahipliği yapıyoruz. 1200 kişilik salonumuz ile düğün etkinliklerinin de vazgeçilmez adresiyiz."

Dinamik Bir Atmosfere Sahip

Aloft'un son teknolojiyle donatıldığını, dinamik ve enerjik atmosfere sahip olduğunu ifade eden Dağlı, bu otelin 133 oda kapasitesiyle hizmet verdiğini söylüyor ve ekliyor: "Otele hayat veren sembol tasarım ürünler, cesur ve sıcak renklerin kullanıldığı mobilyalar ile misafirlerimize samimi bir ortam sunuyoruz. İçeriye girdiğiniz anda enerjisi sizi evinizin konforunda hissettiriyor." Sheraton'un ise alternatif oda tipleriyle ve 1200 kişilik toplantı alanları kapasitesiyle 5 yıldızlı olarak hizmet verdiğini aktaran Dağlı, Uludağ ve şehir manzarasına sahip olan otelde 10'u suit oda olmak üzere 171 oda bulunduğu bilgisini veriyor. Dağlı, "Odalarımızın yanı sıra iki restoranımızda misafirlerimize hizmet veriyoruz. Bunlardan biri olan Prusa Restaurant, hem münferit misafirlerimize hem de gruplara zengin kahvaltı büfesi sunuyor. Diğeri ise uluslararası ve yöreye özel lezzetlerin sunulduğu güzel atmosferi ve Uludağ manzarasıyla Narr Restaurant. Otelimizin en üst katında bulunan Club Lounge'da muhteşem şehir manzarası eşliğinde kahvaltı, gün boyunca hafif atıştırmalıklar ve içecek servisi sunuyoruz" ifadelerinde bulunuyor.

CONRAD ISTANBUL BOSPHORUS'DA LÜKS HİZMET DENEYİMİ

Modern ve sofistike çizgilerin lüks ile buluştuğu Conrad Istanbul Bosphorus, şık salonlarında 10 kişiden 900 kişiye kadar farklı kapasitelerdeki kongrelere, toplantılara, diplomatik zirvelere ve davetlere ev sahipliği yapıyor. Conrad Istanbul Bosphorus Grup, Kongre ve Organizasyonlar Direktörü Aslı Evciler, "Toplantı salonlarımız birbirine yakın üç katta yer toplanmış olup, yüksek sayıda toplantı salonuna ihtiyaç duyan kongre ve konferans etkinliklerinde otelimiz bu özelliği ile tercih sebebi oluyor. 10 adet salonumuz gün ışığı alıyor. Otelimizin 15'inci katında yer alan ve muhteşem boğaz manzarası ve özel terası ile Bosphorus Lounge toplantıdan özel kutlamalara birçok farklı etkinlik için yoğun olarak tercih ediliyor" ifadelerinde bulunuyor. Evciler, otelin özel giriş alanı ve fuayesi ile kolonsuz balo salonunun şehrin en gözde toplantı ve etkinlik alanlarından olduğunu belirtiyor. Evciler, "Yurt içi ve yurt dışından bir çok talep özellikle Conrad Istanbul Bosphorus ismiyle geliyor. Otelimiz uluslararası marka gücü, 76'sı süit olmak üzere toplam 553 oda ve 30 toplantı salonu ile yüksek kapasitesi sayesinde destinasyon olarak İstanbul'un alternatif şehirler arasına girmesine katkı sağlıyor. Otelimiz, yüksek misafir memnuniyeti, sürdürülebilir servis kalitesi ve lüks hizmet anlayışı sayesinde İstanbul'un en seçkin adreslerinden biri" diyor.

GENİŞ KAPASİTELİ TOPLANTILAR İÇİN CAZİP BİR SEÇENEK

Hilton İstanbul Bosphorus, tümü balkonlu 500 odası, Kongre Vadisine yürüme mesafesindeki konumu ve Boğaz manzarası ile dikkat çekiyor. Hilton İstanbul Bosphorus, bünyesindeki 2 bin kişi kapasiteli Hilton Kongre ve Sergi Merkezi dâhil, açık hava mekânları, Boğaz manzaralı alternatifleri, çoğu gün ışığı alan toplam 27 toplantı odası ve 24 saat hizmet veren İş Merkezi ile büyük ve küçük ölçekli toplantı ve organizasyonlar için cazip bir seçenek oluyor. Hilton Istanbul Bosphorus Grup, Kongre ve Organizasyonlar Direktörü Safiye Uran, "Hilton Kongre ve Sergi Merkezi, geniş kapasiteli toplantı ve etkinlikler için ideal bir adres. Otel binasında ise birçok farklı talep ve ihtiyaca yönelik alanlarımız mevcut. Hem otelimiz hem de kongre ve sergi merkezimiz dünyanın birçok ülkesinden toplantı ve etkinliğe ev sahipliği yapıyor. Ulusal ve uluslararası kongreler, fuarlar, şirket toplantıları, sergiler ve konserler gibi farklı organizasyonlar yıl boyunca sürüyor" diyor.

İstanbul GONEN
★★★★★ hotel

İş'te Keyfin Adresi

İhtiyaçlarınız için profesyonel çözümler...

Atatürk Havalimanı'nın hemen yanı başındaki İstanbul Gönen Hotel, 50m²'den 700m²'ye kadar 8 toplantı salonu ve fuayesi ile birlikte toplam 3.800 m²'ye sahip, bölgedeki en büyük konferans ve toplantı merkezlerinden biri...

En yeni ekipmanlar ve yüksek hızda ücretsiz internet ile donatılmış toplantı salonlarının yanı sıra özel mimarisi sayesinde "kolonsuz" balo salonları da İstanbul Gönen Hotel'de. Toplantı, kongre, düğün gibi tüm organizasyonlarınızda İstanbul Gönen Hotel, sizin de hizmetinizde...

www.istanbulgonen.com

GONEN hotels | İstanbul GONEN hotel PRESTIGE & LUXURY | Taksim GONEN hotel COMFORT & ELEGANCE

/gonenhotelstr
/gonenhotelstr

Değirmenbahçe Cd. No:15, 34197 Yenibosna / İst.
T: +90 (212) 454 66 66 F: +90 (212) 454 66 67
info@istanbulgonen.com

"SUBSCREASY İLE ŞİRKETLERE TAHSİLÂTTA KOLAYLIK SUNUYORUZ"

Subscreasy, işletmelere sanal poslar kullanarak, abonelerinin kredi kartlarından, abonelik ücretini otomatik olarak tahsil etme kolaylığı sunuyor. Subscreasy Kurucu Ortağı Halil Karaköse, şirketin kuruluş sürecini, sundukları yazılım hizmetinin kurumlar için avantajlarını ve önümüzdeki dönemle ilgili hedeflerini anlatıyor.

Subscreasy Kurucu Ortağı Halil Karaköse

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

2005 yılında Işık Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun oldum. 2007'ye kadar Turkcell'de Java Developer olarak çalıştım. Devamında ayrılıp, Ericsson'a geçtim. Ericsson'da başta Turkcell'in abonelik altyapısını geliştirmekle beraber, yurt içi ve yurt dışı birçok telekom operatöründe proje geliştirme fırsatı buldum. Çok iyi firmalarda, çok iyi koşullarda çalıştım; ama bu benim için yeterli değildi. 2014'te, Yazılım Mimarı görevimden ayrıldıktan sonra, kendi şirketimi kurup, yazılım geliştirme üzerine kurumsal firmalara danışmanlık vermeye başladım.

Subscreasy'den ve hayata geçme sürecinden kısaca bahseder misiniz?

2017 senesiydi. Devamlı çalışıyor, yazılım projelerine danışmanlık yaptığım müşterilere ürün geliştiriyordum. Müşteriyi ürün sahibi yapıyor, emeğimin karşılığını alıyordum. Zamanla danışmanlık iş modelinin ölçeklenebilir olmadığına kanaat getirdim. Bir çıkış noktası aramaya başladım. Hayatımızdaki SaaS ürünlerin artmasıyla, artık albüm almıyor ve Spotify'dan müzik dinliyoruz. DVD almıyor ve Netflix'ten film izliyoruz. Ön muhasebe programı alıp, yüklemiyor ve hazır bir altyapı kullanıyoruz. Bu hizmetlerin ücretlendirme modelinin aboneliğe dayanıyor olmasıyla, telekom sektöründe yıllar önce kullanılmaya başlanan abonelik sistemlerinin, artık SaaS ürünlerinde de bir ihtiyaç olduğunu fark ettim. Bu konudaki 10 yıla dayanan tecrübemle, SaaS'ların ihtiyaç duyduğu, Subscription-as-a-Service ürününü yani Subscreasy'i geliştirmeye karar verdim.

Subscreasy ne kadarlık yatırımla faaliyete geçti?

2018 senesinde yaklaşık 60 bin TL yatırım yaptık. Bu bütçeyi kendi öz birikimlerimizden karşıladık. İTÜ Çekirdek tarafından sunulan ofis imkanları ve Amazon tarafından sunulan 10 bin dolarlık bulut bilişim desteği ile önemli masraf kalemlerinden kurtulmuş olduk. BigBang 2018'de NGN tarafından 20 bin dolarlık bulut bilişim ödü-

> **Ürünün sıfır entegrasyon maliyetiyle kullanılmaya başlaması bizim için çok önemli. Wordpress kullanıcıları için bir plugin geliştirdik. Wordpress kullanıcıları, bu plugin'i yükleyerek, Subscreasy'i kendi web sitelerine entegre edebiliyor. Böylece, satış ve abonelik işlemleri, siteden ayrılmadan gerçekleştirilebiliyor.**

lünü kazandık. Böylece, 2019 masraflarımızı önemli ölçüde azaltmış olduk. Bulut tarafında 2020 sonuna kadar 30 bin dolarlık bir harcamayı sponsorlarımız karşılamış olacak. Ürünümüz, Yıldız Teknopark hakem heyeti tarafından onaylandı. Ürünün teknolojik ve ihracatı arttırıcı potansiyeli sebebiyle vergi muafiyeti kazandık. Bu noktada bazı melek yatırımcılarıyla görüşmelerimiz devam ediyor.

Subscreasy'in öne çıkan özellikleri neler? İşletmeler için ne gibi avantajları bulunuyor?

Subscreasy, abonelik tahsilâtlarını otomatikleştiren bir yazılım. Tekrarlı tahsilât, düzenli ödeme problemine çözüm üretiyor. Sanal posları kullanarak, abonelerin kredi kartlarından abonelik ücretini otomatik olarak tahsil edebiliyor. Böylece firmaları havale ve EFT takibinden kurtarmış oluyor. Kotalı abonelik, paket aşım ücreti, kullandıkça öde gibi kurguları da müşterilerimize sunabiliyoruz. Spor salonları, özel okullar, dersaneler, gazeteler ürünü hemen kullanmaya başlayabilecekleri gibi; Mentornity, Perculus gibi SaaS ürünler, API entegrasyonu yaparak, Subscreasy'i kendi ürünleri içine gömebilirler.

Biraz da sunduğunuz paketlerden ve kapsamlarından bahseder misiniz?

Her ölçekteki firmalar için uygun bir paketimiz var. KOBİ'lere yıllık 1800 TL'den başlayan giriş paketiyle, ek bir masraf talep etmeden bir yıl süreyle hizmet sunuyoruz. Abone sayısı fazla olan firmalar, 3600 TL'lik paketimizden faydalanabiliyor. Kurumsal firmalara, ihtiyaçları ölçüsünde özel fiyatlandırma yapıyoruz. Start-up şirketlere ise ekstra indirimler sunuyoruz.

Peki, entegrasyon nasıl gerçekleşiyor?

Farklı entegrasyon opsiyonlarımız var. Ürünümüze hızlı giriş yapmak isteyenler için ortak ödeme sayfaları, ürün sayfaları, aboneler için self-servis portal sunuyoruz. Firmalara verdiğimiz subdomain ile bu sayfalara erişilebiliyor. Bu şekilde firmalar herhangi bir entegrasyon maliyetine girmiyorlar. Ürünün sıfır entegrasyon maliyetiyle kullanılmaya başlaması bizim için çok önemli. Wordpress kullanıcıları için bir plugin geliştirdik. Wordpress kullanıcıları, bu plugin'i yükleyerek, Subscreasy'i kendi web sitelerine entegre edebiliyor. Böylece, satış ve abonelik işlemleri, siteden ayrılmadan gerçekleştirilebiliyor. Bir sonraki entegrasyonumuzu ise Wix ile yapacağız.

2019 hedefleriniz neler?

Abonelik ekonomisi her geçen yıl büyüyor. Bankalar, PSD2 altyapısı ile açık API hizmetleri yayınlamaya başlıyor. Bu, bizim gibi bir entegratör firma için önemli gelişme. Desteklediğimiz ödeme sistemleri sayısını arttırarak, kapsama alanını genişletip, daha çok ülkeye hizmet vermek istiyoruz. Yıl sonu itibariyle yurt dışıyla başa baş noktasına gelmeyi hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönemde, hizmetlerinize yeni özellikler eklenecek mi?

Şu anda PayU, iyzico, PayTR, Wirecard sanal posları üzerinden tekrarlı tahsilât gerçekleştirebiliyoruz. PCI/DSS sertifikası için çalışmalara başladık. Yakında kart saklama ve banka sanal posları üzerinden tekrarlı tahsilât hizmeti vermeye başlayacağız. PayFlex ile yapacağımız e-fatura entegrasyonu ile müşterilerimizin faturalama işlemini otomatikleştireceğiz.

GARANTİ BBVA'DAN KOBİ'LERE ÖZEL MOBİL VE INTERNET HİZMETİ

Dijital bankacılık alanındaki hizmetlerini geliştirmeye devam eden Garanti BBVA, Mobil ve İnternet hizmetlerini KOBİ'lerin finansal durumuna ve ihtiyaçlarına göre özelleştirdi.

Dijitalleşmenin etkisiyle birlikte, dijital kanallardaki müşteri deneyimi daha da önem kazanıyor. Kullanıcılar kendilerini rahat hissettiren, akışkan arayüzleri tercih ederek hayatlarını kolaylaştıran uygulamalara yöneliyor. Bu sebeple KOBİ müşterilerine en ideal dijital bankacılık deneyimini sunmayı amaçlayan Garanti BBVA, onların işlerini geliştirmeleri için her zaman yanlarında olma hedefiyle çözüm ve hizmetler sağlıyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Yakın zamanda Garanti BBVA Mobil ve İnternet'i KOBİ'lerin finansal durumuna ve ihtiyaçlarına göre özelleştirerek işlerini artık çok daha kolay takip edebilmelerini sağladık. Bu sayede KOBİ'ler, ana sayfada tek bakışta finansal durumlarını görüntüleyebiliyor, gelen-giden sekmeleriyle para giriş çıkışını özetleyen nakit akışı hakkında kolayca bilgi sahibi olabiliyorlar. Gelecek 120 güne ait POS işlemlerini görüntüleyerek POS'larından hangi tarihte hesaplarına ne kadar geleceğini takip edebiliyorlar" diye açıklamada bulunuyor. Dinçer Başer, bu hizmetle KOBİ müşterilerinin dijital kanallarda geçirdikleri sürede yüzde 44 artış sağlandığını kaydediyor.

Para Transferlerinin Yüzde 96'sı Dijital Kanallardan Gerçekleşiyor

KOBİ müşterilerinin yüzde 87'lik kısmının dijital kanalları kullandığını ve sadece mobil üzerinden 200'den fazla işleme rahatlıkla ulaşabildiklerini açıklayan Dinçer Başer; bu müşterilerin işlem penetrasyonlarının oldukça yüksek olduğunu, para transferi işlemlerinin yüzde 96'lık kısmının dijital kanallardan gerçekleştiğini söylüyor. Bu işletmelerin, yoğun iş temposunda finansal ihtiyaçlarına hızlı ve kolay şekilde ulaşabilmeleri amacıyla bankanın dijital kanallarına yeni özellikler eklemeye devam ettiklerini kaydeden Dinçer Başer, "Türkiye'de ilk kez dijital bir kanaldan sunulan Swift Takip Raporu fonksiyonu sayesinde, kullanıcılarımız yurt içi ve yurt dışındaki bankalara yapılan döviz transferi işlemlerinin durumunu, Garanti BBVA İnternet'ten artık kolaylıkla takip edebiliyor. Bu sayede döviz transferinin statüsü, hangi aracı bankada beklediği, alıcı bankaya ulaşıncaya kadar toplam geçen süre gibi tüm detaylar elde edilebiliyor" diyor.

Üye İşyeri Başvurusunda Kolaylık

KOBİ müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak üzere devreye aldıkları Üye İşyeri başvurusunun ise sundukları yeniliklerden bir diğeri olduğunu açıklayan Dinçer Başer; şahıs firması olan KOBİ müşterilerinin Garanti BBVA İnternet'te sunulan farklı çalışma koşullarını görüntüleyebildiklerini, önerilen çalışma koşullarından birini seçebildiklerini ve ihtiyaçlarına göre farklı tipteki POS cihazlarından satın alabildiklerini aktarıyor. Dinçer Başer, tüm başvuru sürecini Garanti BBVA İnternet' te tamamlayabilen KOBİ müşterilerinin, başvurularına ait detaylı bilgiye anlık olarak ulaşabildiklerini sözlerine ekliyor.

YAPI KREDİ'DE GÖRÜNTÜLÜ İŞLEM ASİSTANLARI DÖNEMİ

Yapı Kredi, mobil bankacılığın sınırlarını genişletmeye devam ediyor. Hayata geçirdiği yeni hizmet modeli ile banka, şubeye gitmeden Yapı Kredi Mobil üzerinden Görüntülü İşlem Asistanları ile banka müşterisi olma imkânı sağlıyor.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan

Tüm platformlarını ve altyapılarını dijital dönüşüm stratejisi doğrultusunda yenilemeye odaklanan Yapı Kredi; bu süreçte üç ana temelden oluşan stratejisinin merkezinde müşteri deneyimi, veri analizi, altyapıya yer veriyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, "Dijital alandaki yatırımlarımızı bu doğrultuda planlıyor, son teknoloji ve trendlere göre şekillendirerek hayata geçiriyoruz. Teknolojik gelişmeleri dijital kanallara hızla adapte etmek adına çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyor, müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak teknolojileri sunmaya devam ediyoruz" diyor. Yapı Kredi Mobil ile son iki senede bankacılığın dijital dönüşümünde kilometre taşı denilebilecek 35 yeniliği hayata geçirdiklerini aktaran Doğan, şubelerde sundukları pek çok hizmeti mobil bankacılık uygulaması Yapı Kredi Mobil üzerinden de müşterilerle buluşturduklarını belirtiyor. Mobil bankacılık müşterilerinin sayısı son iki senede yüzde 76 oranında artış gösterdiği bilgisini veren Doğan, hem bireysel hem de kurumsal müşterilerinin Yapı Kredi Mobil ile bankacılık işlemlerini hızlı ve güvenli bir şekilde tek uygulama üzerinden gerçekleştirebildiklerini söylüyor.

Şubeye Gitmeden Hesap Açtırmak Mümkün

Doğan, kullanıcı dostu bir arayüze sahip Yapı Kredi Mobil'i, alternatif bir ödeme aracı haline getiren entegrasyonlarla mobil bankacılığın sınırlarını genişlettiklerini ifade ediyor. Yapı Kredi'nin son olarak hayata geçirdiği yeni hizmet modeli sayesinde, şubeye gitmeden Yapı Kredi Mobil üzerinden "Görüntülü İşlem Asistanları" ile banka müşterisi olma imkânı sağladığını açıklayan Doğan, "Yapı Kredi Mobil üzerinden başvuru formunun doldurulması sonrasında, kullanıcılar telefonlarından diledikleri zaman 'Görüntülü İşlem Asistanları' ile yüz yüze görüşme başlatabiliyor. Görüşme ile kimlik doğrulamasının yapılmasının ardından tek sayfalık müşteri beyan formu, hızlı bir şekilde kurye yoluyla kullanıcılara ulaştırılıyor. Formun ıslak imza ile imzalanması neticesinde tüm süreç tamamlanıyor" diyor. Doğan, bu sayede, Yapı Kredi müşterisi olmak isteyen herkesin Yapı Kredi Mobil'i telefonuna indirerek hesap açılış işlemlerini gerçekleştirebildiğini kaydediyor ve bu kapsamda müşterilerine anında işlem yapabilecekleri bankanın yeni ön ödemeli kartı World Nakit Sanal'ı sunduklarını belirtiyor.

Hızlı Bilgi Alma İmkânı

Yapı Kredi'nin, Türkiye'de WhatsApp onaylı kurumsal hesabı üzerinden hizmet sunmaya başlayan ilk banka olduğunu aktaran Doğan, bu yenilik ile müşterilerin taleplerini mobil cihazlarından diledikleri zaman Yapı Kredi'ye anında mesaj olarak iletebildiklerini dile getiriyor. Müşterilerin bu sayede ihtiyaç duydukları hizmet ve ürünler hakkında çok hızlı bir şekilde detaylı bilgi alabildiklerini söyleyen Doğan, ihtiyaçlarına göre yapay zekâ tabanlı chatbot veya müşteri temsilcileriyle görüşebildiklerini de kaydediyor.

AKBANK YENİ NESİL ŞUBE MODELİNİ YAYGINLAŞTIRDI

Yeni nesil teknolojilere yatırımlar yapan Akbank, müşterilerine uçtan uca deneyim ve bütünsellik sunmayı hedefliyor. Yeni nesil Akbank şube modelini Türkiye çapında 300'e yakın şubede yaygınlaştırdıklarını belirten Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, teknolojiyle şekillenen ve odağında insan olan, hem fiziksel hem dijital olan yeni "fijital" şube modeliyle geleceğin bankacılığını bugünden müşterilere sunduklarını aktarıyor. Hizmete sunacakları yeni uygulamalarının merkezine müşterilerinin ihtiyaçlarını ve deneyimini koyduklarını ifade eden Civelek Yüce, "Bunun etrafında sosyalleşme, yapay zekâ, veri kullanımı, müşterinin ihtiyaçlarına doğru çözümleri sunan, yeni regülasyona hazır bir yapı kurduk. Önümüzdeki dönemde yasal altyapısının oluşmasını beklediğimiz dijital kanaldan müşteri edinimi için tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Herkesin, her yerden, her zaman video görüşmeli dijital bir süreç ile dakikalar içinde Akbank müşterisi olabileceği bu sürecin, ülkemizde finansal kapsayıcılığın gelişimi açısından da önemli kazanımlar yaratacağına inanıyoruz" diyor.

İŞ BANKASI'NDAN ANINDA TİCARİ KREDİYE BAŞVURU KOLAYLIĞI

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek

Esnaf ve KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçleri için uçtan uca çözümler geliştiren İş Bankası, onların finansal ihtiyaçlarına yönelik hizmetler sunuyor. Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, "Başvuru sürecini uçtan uca dijitalleştirdiğimiz Anında Ticari Kredi uygulamamız ile ticari kredi başvurusu, İşCep ve internet şubemiz üzerinden 7 gün 24 saat boyunca yapılabiliyor. Bir esnafımız 50 bin TL'ye kadar taksitli ticari krediye ihtiyaç duyduğunda, kurduğumuz dijital yapı ile başvurusu otomatik olarak değerlendiriliyor ve mevduat hesabına anında aktarılıyor. Böylece esnafımıza ve KOBİ'mize ticari kredi kullandırım işlemi, şubeye uğranmasına gerek olmadan, yazılı talimat, belge veya evrak gerekmeden hızlı bir şekilde tamamlanıyor" diyor. Ticari müşterileri dijital kanallara yönlendirme çalışmalarının devam ettiğini belirten Şimşek, 2019 yılının ilk çeyreğinde, İşCep Ticari'de pazarda yüzde 14,41'lik, Ticari İnternet Şubesi'nde yüzde 11,54'lük sektör payına sahip oldukları bilgisini veriyor. Şimşek, 2019 yılının ikinci çeyreğinde ise aktif Ticari İş Birimi müşterilerinin yüzde 62'sinin dijital kanalları kullandığının görüldüğünü söylüyor.

dakika
PERSONEL YÖNETİMİ

www.dakika.com.tr

Personel Yönetimi işlemleriniz için **Dakika** yeter

+90 444 4 923

Dakika® web tabanlı bir personel yönetim platformudur.

Powered by DATASSIST

KUVEYT TÜRK KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ BANKACILIK DENEYİMLERİNE ODAKLANDI

Kuveyt Türk, dijital bankacılığa yönelik yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Kuveyt Türk İK, Strateji ve Dijital Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, "Operasyonel verimlilik sunan BOA Bankacılık Platformu, insansız bankacılık şubesi olarak geliştirilen XTM cihazı, dijital bankacılık platformu Senin Bankan gibi dijitalleşme eksenli projeleri Ar-Ge merkezlerimizde geliştirdik ve hayata geçirdik. Bunların yanı sıra şubeye gitmeden, internet veya mobil şube vasıtasıyla finansman kullanma imkânı veren Online Finans Sistemi ile başta ithalat ve ihracat yapan firmalar olmak üzere tüm işletmelere destek oluyoruz" diyor. Müşteri memnuniyetini odağa alarak geliştirdikleri projelerle dijital bankacılıkta bu yıl itibarıyla 1 milyon müşteri sayısını aştıklarını açıklayan Demir, müşterilerin bankacılık işlemlerinin yüzde 86'sını dijital kanallar üzerinden gerçekleştirdiğini aktarıyor. Kuveyt Türk olarak, yeni dönemde odaklandıkları konulardan birinin kişiselleştirilmiş bankacılık deneyimleri olduğunu dile getiren Demir, müşteri güvenliğinin her zamankinden daha önemli olduğunu göz önünde bulundurarak kişiye özel biyometrik çözümleri bankacılık süreçlerine kazandırmak üzere çalışmaları sürdürdüklerini kaydediyor. Demir, "Bunun yanı sıra chatbot ve ses teknolojileri gibi teknolojik çözümlere yönelik değer üretmeyi önceliklerimizden biri olarak belirledik. KOBİ ve kurumsal müşterilerimizin dijital kanallarımızda yaşadıkları tüm deneyimleri artırmak için çeşitli yenilikler yapmayı planlıyoruz" diyerek sözlerini tamamlıyor.

Kuveyt Türk İK, Strateji ve Dijital Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir

ALTERNATİF BANK'TAN TEKNOLOJİYE 50 MİLYON TL'LİK YATIRIM

Alternatif Bank, özellikle son bir buçuk yıldır dijital dönüşüme yatırımlarını arttırarak, şube ve şube dışı tüm kanalları kapsayacak bir altyapı oluşturmak, deneyimi bu altyapı üzerinde tekil kurgulayabilmek amacıyla çeşitli projeler gerçekleştirdi. Bu projelerin bir sonucu olarak, tüm kanalları ve ana bankacılık uygulamasını yeni nesil deneyimlere uygun biçimde dijitalleştirmeye odaklandıklarını dile getiren Alternatif Bank Bilgi Teknolojileri, Dijital Bankacılık ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Esra Beyzadeoğlu, "Bu doğrultuda şube dışı kanallarımızın teknolojik, fonksiyonel ve deneyimsel dönüşümünü, şube müşteri edinim ve satış çalışma modellerini destekleyecek dijital akışları, ana bankacılık uygulamamız ve kanallarımızla uçtan uca entegre bütünsel CRM uygulamalarımızın geçişlerini bu yıl tamamlamayı hedefliyoruz" diyor. Teknolojiye yaptıkları yatırımların her geçen yıl artarak devam ettiğini aktaran Beyzadeoğlu, 2018'de 25 milyon TL civarında gerçekleşen teknoloji yatırımlarını bu yıl iki katına çıkararak 50 milyon TL seviyelerine yükselttiklerini söylüyor. Beyzadeoğlu, "Alternatif Bank olarak yeni teknolojileri doğru yerde ve zamanda, kazanım sağlayacak şekilde adapte etmek bizim için önemli. Bu bakışla yapay zekâ ve makine öğrenmesi destekli uygulamalarla ilgili altyapılarımızı geliştiriyoruz" diyerek sözlerini noktalıyor.

Alternatif Bank Bilgi Teknolojileri, Dijital Bankacılık ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Esra Beyzadeoğlu

www.datassist.com.tr
444 4 923

İnsanlar değer üreterek insanları daha iyiye ulaştırırlar...

Mükemmele ulaşma yolculuğunda Datassist'le birlikte olan tüm çalışanlarımızla gurur duyuyoruz.

Datassist Bordro Servisi
Merkez Ofis

Bankalar Cd. No 3 Kat 1
Bozkurt Han
Karaköy

Datassist Bordro Servisi
Bursa Şubesi

Odunluk Mah. Liman Cd.
Kızılay Plaza No 17 Kat 5 D 64
Nilüfer

Datassist Bordro Servisi
Eskişehir Şubesi

İstiklal Cd. No 36
İstiklal İş Merkezi
Odunpazarı

Datassist Bordro Servisi
Samsun Şubesi

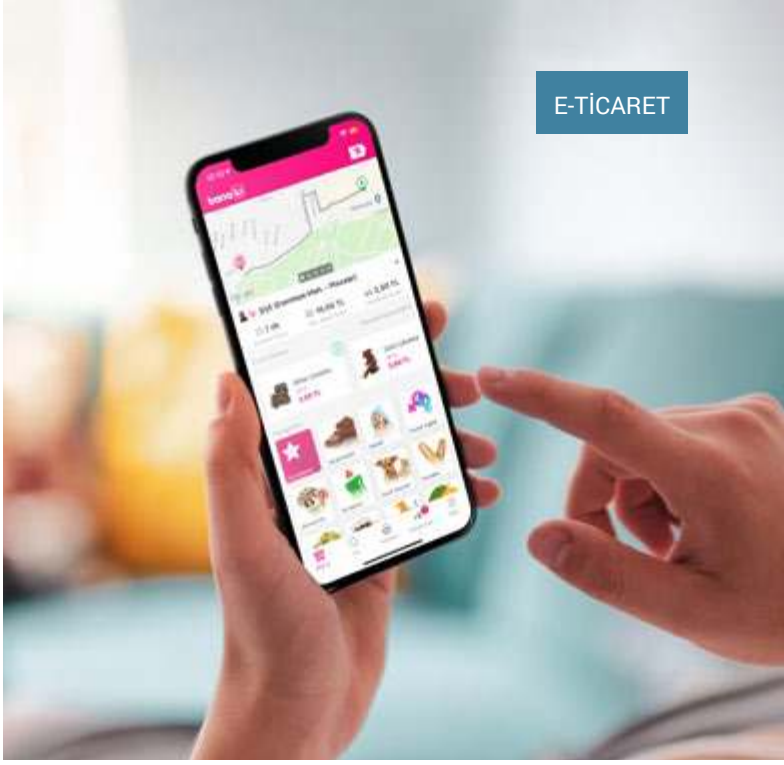
Aksu Mah. OMÜ Cd.
Teknopark Binası
No 73 D 51 Atakum

Datassist Bordro Servisi
İzmir Şubesi

Mansuroğlu Mh. 288/4 Sk.
No:4 Kat:2 Kahyaoğlu Plaza
Bayraklı

E-TİCARETTE YENİ NESİL TEKNOLOJİLERE YATIRIMLAR ARTIYOR

Dijitalleşme ile birlikte e-ticaret sektörüne olan ilgi de artıyor. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketler, satışlarını ve bilinirliklerini artırmak için online mecralara yatırım yapıyorlar. E-ticaret, büyümek ve müşteri portföyünü genişletmek isteyen KOBİ'ler için de önemli fırsatlar sunuyor. Bunun yanında tüketicilerin çoğunluğu online alışverişlerde mobil kanalları tercih ediyorlar. E-ticaret sektöründe hizmet veren şirketler, müşteri memnuniyetini artırmak için yeni nesil teknolojilere ve mobil uygulamalara yatırımlarını sürdürüyorlar. Bu bölümde, e-ticaret sitelerinin sundukları hizmetlere ve yeni yatırımlarına yer veriyoruz.



YEMEKSEPETİ BANABİ İLE MARKET ALIŞVERİŞLERİ KOLAYLAŞTI

Tüketicilerin online yemek siparişi konusundaki beklentilerini karşılamak için 21 binin üzerindeki üye restoranla hizmet sunan Yemeksepeti, Yemeksepeti Banabi hizmetiyle kullanıcılara sipariş verdikleri market ürünlerini pratik ve uygun fiyatlı olarak hızlıca ulaştırıyor.

Yemeksepeti, online yemek siparişi ve yeni girişimi Banabi ile online market siparişi alanında hizmetler sunuyor. Yemeksepeti'nin restoran ve kullanıcılar arasında dengeyi sağlayarak her iki tarafa da iyi servis vermeyi amaçlayan bir pazar yeri olduğunu dile getiren Yemeksepeti Pazarlama Direktörü Barış Sönmez, "Kullanıcılarımızın bizden beklentisi en temel ihtiyaçları olan yiyeceğe en hızlı en doğru ve en avantajlı şekilde ulaşmak. Biz de tüm yapılanmamızı ve planlarımızı bu farkındalıkla yapıyoruz. Yemeksepeti olarak, kampanya ve promosyonlarla son 12 ayda kullanıcılarımızın 18 milyon adet indirimli siparişlerinde yaklaşık 300 Milyon TL'nin ceplerinde kalmalarını sağladık" diyor. Sönmez, bugün itibarıyla 69 ilde, 21 binin üzerinde üye restoran ve günde alınan ortalama 400 bin siparişle milyonlarca kullanıcıya hizmet verdiklerini belirtiyor ve ekliyor: "Yemeksepeti kuruluşundan beri her yıl yüzde 50'den fazla büyüyen bir şirket. Bu yıl da minimum yüzde 50 büyüme yakalayacağımızı öngörüyoruz."

Market Siparişleri 15 Dakikada Ulaştırılıyor

Yemeksepeti Banabi'nin, pek çok kategorideki market ürününü kullanıcılara pratik ve uygun fiyatlı olarak dakikalar içinde ulaştırdıkları online market siparişi platformu olduğunu ifade eden Sönmez, kullanıcıların Yemeksepeti'nin mobil uygulaması üzerinden market kategorisini seçerek siparişlerini rahatlıkla verebildiklerini anlatıyor. Sönmez, "Market ürünlerini yaklaşık 15 dakika içerisinde kullanıcılarımıza ulaştırıyoruz. Banabi depo ve kurye operasyonu tamamen bizim tarafımızdan yönetiliyor. Hem depo hem de kurye ağı tamamen yeni bir ekipten oluşuyor. Şu anda Banabi ile dondurma, dondurulmuş gıdalar, meyve-sebze, anne-bebek ürünleri, ev temizlik ürünleri, kişisel bakım ürünleri, atıştırmalıklar, içecekler, kahvaltı ürünleri gibi çok satan kategorilerin yanı sıra evcil hayvan, cinsel sağlık gibi birçok kategoride 2 binden fazla market ürününü online sipariş etme fırsatı sunuyoruz. Ürün gamımızı çok daha çeşitli hale getireceğiz" ifadelerinde bulunuyor. Kullanıcılara kapıda ödeme fırsatı da sunduklarını kaydeden Sönmez, kullanıcıların sadece alışveriş öncesinde değil, tercih ederlerse kapıda nakit veya kredi kartı ile ödeme yapabildiklerini sözlerine ekliyor.

Butik Restoranları Destekliyor

Sönmez, dijitalleşmeyle birlikte her geçen gün büyüyen e-ticaret ekosisteminin KOBİ'lere büyük ölçekteki işletmeler karşısında önemli avantajlar sağladığına da değiniyor. E-ticaret ile KOBİ'lerin, yüksek maliyetli harcamalar yapmadan potansiyel müşterilere ulaşabildiklerini ifade eden Sönmez, "Yemeksepeti olarak, restoranlar tarafında KOBİ'lere sipariş potansiyellerini artırmaları ve daha önce ulaşamadıkları kullanıcılara ulaşmaları için aracılık ederken; kullanıcımızın da çok sayıda lezzet seçeneğine kolayca erişmelerini sağlıyoruz. Sistemimizdeki küçük ve orta ölçekli restoranların gelişmesini destekliyoruz. Butik restoran olarak tanımladığımız restoranların gelirlerini artırma yönünde hizmetler geliştirerek, yerel ekonominin büyümesini de destekliyoruz" diyor.

ARMUT'TAN KOBİ'LERE İŞLERİNİ BÜYÜTME FIRSATI

Bugün 2 binin üzerinde farklı kategoride hizmetler sunan Armut; kullanıcılara hizmete ulaşma kolaylığı, hizmet verenlere ise müşterilere hızlıca ulaşma avantajı sağlıyor. Armut ile aldıkları işler ve sonrasında kazandıkları referanslarla yeni müşteriler kazanan KOBİ'ler, işlerini büyütme fırsatı yakalıyor.

Türkiye'nin hizmet alanındaki en büyük platformlarından olan ve 2011 yılından bu yana faaliyet gösteren Armut'ta; 300 binin üzerinde hizmet veren, 2 binin üzerinde farklı kategori var. Temizlikten taşınmaya, düğün fotoğrafçısından butik pastaya, kına organizasyonundan yoga özel dersine, masajdan köpek oteline kadar birçok hizmeti Armut'ta bulmak mümkün. Armut Kurucu Ortağı Erol Değim, "Sitemizde pek çok alanda hizmet seçeneği bulunduğundan birden fazla ihtiyaca cevap verebilmemiz, kullanıcılar açısından çok büyük kolaylık sağlıyor. Hizmet verenler için online bir kariyer imkânı sağlıyoruz. Hiçbir reklam harcaması yapmadan, alanlarındaki potansiyel müşterilere kolayca ulaşabiliyor, müşteri memnuniyeti ve aldıkları yorumlar sayesinde kendilerine kalıcı online bir portföy oluşturmuş oluyorlar. Bu sayede işlerini kolayca büyütebiliyorlar" diyor. Armut'un 2019 yılının ilk altı ayında güzel bir büyüme yakaladığını söyleyen Değim, yurt dışındaki markaları HomeRun'ın da hızlı büyümesini sürdürdüğünü belirtiyor. Değim, yıl sonuna kadar yurt dışında yeni ülkelere açılma ve mevcut pazarlarda hızlı büyümeyi sürdürme hedefiyle faaliyetlerine devam ettiklerini anlatıyor.

E-Ticarete Geçiş Oranı Hızla Artıyor

Armut'taki hizmet verenlerin büyük bir kesimini KOBİ'lerin oluşturduğunu söyleyen Değim, "Yıl içinde KOBİ'lerle yaptığımız anketlerde ve araştırma çalışmalarında bu işletmelerin nabzını tutabiliyoruz. Yaptığımız araştırmalar sonucunda gördük ki, Armut platformu üzerinden yaptıkları işler sayesinde büyüme kaydediyorlar. Aynı zamanda katılımcıların yüzde 42'si 2018 yılında işlerini büyüttüğünü belirtti. Armut'tan aldıkları işler ve sonrasında kazandıkları referanslarla yeni müşteriler kazanabiliyorlar. Bu anlamda e-ticaretin onlar için faydalı olduğu görülüyor" ifadelerinde bulunuyor. Armut'ta hizmet sektörünün offline kanallardan online'a dönüşüne öncülük ettiklerini aktaran Değim, Türkiye'de e-ticaret'e geçiş oranının hızlı bir ivmeyle arttığını dile getiriyor. Değim, kullanıcıların bu hizmetleri internetten bulmanın kolaylığına alıştıkça bu dönüşümün daha da hızlanacağını, hizmet verenlerin dijital adaptasyonlarının da tamamlanacağını düşünüyor.

Kullanıcıların Yüzde 75'i Mobilden Geliyor

Armut'un masaüstü, mobil web ve mobil uygulamalar üzerinden hizmet verdiğini dile getiren Değim, kullanıcıların yüzde 75'inin mobil cihazlardan Armut'a geldiği bilgisini veriyor. Hizmet alanlar ve verenler için ayrı uygulamalarının bulunduğunu kaydeden Değim, "Müşterileriler özellikle mobil uygulamamızı çok seviyor, 2 binden farklı hizmete saniyeler içinde erişebiliyorlar. Hizmet verenlerimiz, onların işlerini kolaylaştırmak için yenilediğimiz mobil uygulamamızla iş fırsatlarını her an görüp, hızlı aksiyon alabiliyor, müşterilerle hızlı iletişime geçebiliyorlar" ifadelerinde bulunuyor.

Yaşam Kalitesini Artıran Kategoriler Yükselişte

Temizlik, tadilat ve nakliyenin Armut'ta her zaman çok fazla talep gören hizmetler olduğunu aktaran Değim; ancak mevsim itibariyle son dönemde düğün, nişan ihtiyaçlarına yönelik pasta, fotoğrafçı gibi taleplerin fazlalaştığının görüldüğünü belirtiyor. Son bir yılın geneline bakıldığında ise yaşam kalitesini artıran kategorilerin yükselişe geçtiğinin görüldüğüne dikkat çeken Değim, içerisinde yoga ve pilates özel dersleri, masaj, epilasyon gibi hizmetlerin olduğu kategorilere olan taleplerin yüzde 303 arttığını açıklıyor.

SEKTÖRÜNDE GELECEK *canias*ERP İLE ŞEKİLLENECEK

30 yıllık ERP tecrübemiz ile onlarca sektörde olduğu gibi OTOMOTİV sektörünün de ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz. ENDÜSTRİ 4.0 çağını yakalamanız için geleceğin teknolojisini üretiyoruz.

Advertising & Promotion · **Automotive** · Aviation & Defense · Building · Chemicals & Paint · Cooling & Heating · Construction Materials · Education · Electronics · Energy · Food · Furniture & Wood Processing · Geology · Glass Processing · Import & Export · Jewelry · Leather · Logistics · Machinery & Industrial Automation · Medical · Metal · Mining · Packaging · Plastic · Retail · Service & Maintenance · Textile & Garment · Tourism

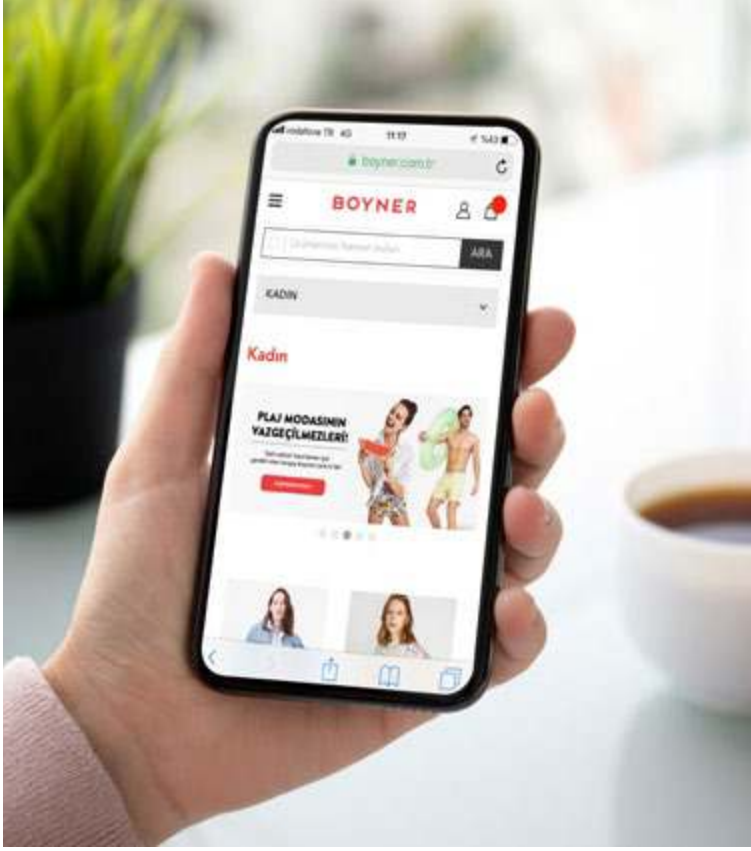
Detaylı bilgi için:
www.caniaserp.com

/caniasERP

ias Industrial Application Software | canias ERP

BOYNER ONLINE ALIŞVERİŞ ALIŞKANLIKLARINI AÇIKLADI

Türkiye'nin en önemli e-ticaret sitelerinden birine sahip Boyner, 2019 yılının ilk yarısına ait e-ticaret verilerini ve alışveriş alışkanlıklarını açıkladı. Boyner'in internet mağazasında online alışverişin en çok yapıldığı şehir İstanbul olurken, en çok satış mayıs ayında kaydedildi.



Boyner, mağazacılık alanında olduğu gibi e-ticarette de sektörün büyümesine öncülük eden markalardan biri olmayı sürdürüyor. 2019 yılının ilk yarısında 72 milyon ziyaretçi ağırlayan Boyner'in internet mağazası; bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam trafiğini yüzde 50, cirosunu ise yüzde 90 oranında artırdı. Markanın internet mağazasının yılın ilk yarısını kapsayan online alışveriş verilerinde, en çok satılan ürünlere de yer verildi. Dünyaca ünlü markalarla Türkiye'nin en sevilen markalarının milyonlarca ürününü müşterileri ile buluşturan online mağazada, en çok ilgi gören ürünler sırasıyla spor ayakkabı, mont, bot, t-shirt ve gömlek oldu.

Tüketiciler Yemek Sonrası Alışveriş Yapmayı Seviyor

Online alışveriş trafiğinin en yüksek olduğu günler pazartesi ve cuma olarak kaydedilirken, kullanıcıların ziyaretlerinin ise akşam saatlerinde 21:00-23:00 arasına, gündüz saatlerinde ise 13:00-16:00 arasına yoğunlaştığı görüldü. Türkiye'nin dört bir yanına teslimat yapabilme gücüne sahip büyük bir e-ticaret operasyonu yürüten Boyner'in internet mağazası, milyonlarca kullanıcıya online alışverişin ayrıcalıklarından yararlanma fırsatı yaşatıyor. Boyner'in Ocak-Haziran 2019 dönemini kapsayan verilerine göre İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana ve Antalya şehirleri online alışverişin en yoğun yapıldığı iller arasında ilk sıralarda yer aldı.

Mobil Alışveriş Oranı Yüzde 40'a Ulaştı

Boyner'in e-ticaretteki yükselişi mobil alışverişte de kendini gösterdi. Boyner'in IOS ve Android uygulamaları 2,5 milyon kullanıcı tarafından indirildi. Mobil uygulamadan yapılan alışverişin oranı yüzde 40 seviyesine ulaştı. 2019 yılının sonunda mobil alışverişin cirodaki payının yüzde 50'ye gelmesi hedefleniyor. Boyner'in, yılın ilk altı ayındaki e-ticaret performansını değerlendiren Boyner Büyük Mağazacılık E-Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Aslı Öztap şunları söylüyor: "Boyner olarak, Türkiye'deki e-ticaret pazarının büyüme hızının üzerinde bir performansla ilerliyoruz. E-ticaret Türkiye'de toplam perakende sektöründen henüz yüzde 5'in üzerinde bir pay alırken, Boyner'de bu oran yüzde 9 seviyesine ulaşmış durumda. Önümüzdeki iki yıl içinde bu payın yüzde 15'e gelmesini hedefliyoruz. 2019'un ilk yarısını yüzde 90 büyüme ile tamamladık. Yıl sonunda büyüme hedefimiz yüzde 100'ün üzerinde. Boyner olarak e-ticaret dünyasındaki dinamiklerde belirleyici rol üstlenmeyi amaçlıyoruz. Müşterilerimize daha iyi bir online alışveriş deneyimi sunmak için bu alanı güçlendirecek teknoloji ve lojistik yatırımlarımıza devam edeceğiz."

Boyner Büyük Mağazacılık
E-Ticaret Genel Müdür Yardımcısı
Aslı Öztap

AKAKÇE'DEN 'KOLAY SİPARİŞ' İLE SATIŞ HİZMETİ

Türkiye'nin e-ticaret pazarının yüzde 95'ine tek platform üzerinden, hızlı ve kolay erişim imkânı veren Akakçe, gerçek mağazalara Kolay Sipariş hizmeti sunarak, onların online satışlarını pratik hâle getirmelerini sağlıyor.

Tüketiciyi doğru ürün, doğru satıcı ve doğru fiyatla buluşturan bir alışveriş platformu olarak hizmet veren Akakçe; aylık 20 milyonun üzerinde ziyaretçiye, Türkiye'nin e-ticaret pazarının yüzde 95'ine tek platform üzerinden, hızlı ve kolay erişim imkânı sağlıyor. Akakçe Genel Müdürü Koray Karataş, "Dijital dünya tam hızla ilerlerken, gerçek mağazalar da tüketicinin dikkatini çekmek zorundalar. Bu aslında onlar için de bir fırsat. İnternet, malı, stoku olan herkes için yeni bir satış kanalı. Mağazaların ister kendi web siteleri isterlerse pazar yerleri aracılığıyla bu fırsatı değerlendirmeleri mümkün. Bu sayede daha fazla müşteriye ulaşabilirler" diyor. Bu mağazaların internete hızlı uyum sağlayabilmeleri için Kolay Sipariş modelini oluşturduklarını dile getiren Karataş; bu sayede mağazaların kendi web sitelerinden ve mağazalarından satıyorlarmış gibi Akakçe Kolay Sipariş'ten de pratik bir şekilde satış gerçekleştirebildiklerini açıklıyor.

Akakçe Genel Müdürü Koray Karataş

Akakçe Aktüel Uygulamasını Hayata Geçirdi

Karataş, e-ticaret ekosisteminin büyüyüp tüketici alışkanlıklarının değişmesiyle, Akakçe'nin hitap ettiği pazarın hacminin de büyüme gösterdiğini belirtiyor. E-ticaret ekosisteminde yaşanan bu büyümenin, Akakçe'nin gelecek planlarına da olumlu yansıdığını vurgulayan genel müdür, yıl sonuna kadar aylık 30 milyon ziyaretçi yakalamayı amaçladıklarını açıklıyor. Karataş, "Bunun yanında, zincir mağaza broşürleri çerçevesinde yeni bir uygulamamız olan Akakçe Aktüel'i hayata geçirdik. Tüketiciler, zincir mağazaların broşürlerindeki fiyatları da karşılaştırıp seyrini görmek istiyor. Bu alanda da tüketicilere çözüm sunduğumuz uygulamamıza yoğun ilgi var. Diğer yandan Kolay Sipariş modelimiz de hızla büyümesini sürdürüyor" diyor. Karataş, önümüzdeki yıllarda beklenen en büyük değişimlerden birinin gerçek mağazaların da online alışverişi destekler konuma gelmesi olacağını belirtiyor ve ekliyor: "Akıllı aynalar, sanal gözlüklerle yapılan mağaza ziyaretleri gibi teknolojilerle pazarlama yöntemlerinin tam anlamıyla bir bütün olarak değerlendirilmeye başlanacağı yıllar bizi bekliyor."

Veri Kullanımı İle Çok Hızlı Kampanya Dönemi

Bugün artık herkesin verinin öneminin bilincinde olduğunu söyleyen Karataş, "Online perakendeciler baştan beri veri kullanmaya, daha entegre ölçümler yapmaya alışık oldukları için burada büyük değişimler getireceğini öngörüyoruz. Aynı zamanda klasik offline perakendecilerin uzun zaman oyalanıp ilerleyemedikleri bölgesel hızlı teslimat alanında, online DNA'ya sahip firmalar daha hızlı ilerliyor. Yine veri kullanım kapasitesine dayanarak çok hızlı kampanyalar, özel indirim günleri giderek ana hata doğru geliyor" diyor. Karataş, internet perakendesinde lojistik, ödeme gibi altyapıların gelişip rekabet alanının daralmasıyla, tüketici açısından fiyat-değer ilişkisinin ağırlığının doğru fiyat yönüne doğru kaydığını sözlerine ekliyor.

SAHİBİNDEN.COM'UN MOBİL UYGULAMA TRAFİĞİ YÜZDE 21 ARTTI

Tüketicilerin hayatını kolaylaştıran teknolojilere yatırımlarını sürdüren sahibinden.com, aylık ziyaretlerinin yüzde 85,2'sini mobilden alıyor. Platformun son bir yıldaki mobil uygulama trafiğinde ise yaklaşık yüzde 21 artış oldu.

Bugün 10 farklı kategoride alıcılarla satıcıları bir araya getiren sahibinden.com, 43,3 milyonu aşan aktif kullanıcısı, 6 milyona yakın aktif ilanı ve yüz binlerce ürün çeşidiyle Türkiye'nin en büyük pazar yerlerinden biri olarak faaliyetlerini hızla sürdürüyor. sahibinden.com CMO'su Nazım Erdoğan, sektörü geliştirmek ve kullanıcılara en iyi deneyimi yaşatabilmek için teknolojiye sürekli olarak yatırım yaptıklarını, platformlarını yeni ürün ve özelliklerle donattıklarını belirtiyor. Bu doğrultuda, kullanıcılarının hayatlarını kolaylaştırmak için mobil uygulamalarını hızlı, kullanıcı dostu ve yenilikçi özelliklerle donatarak hayata geçirdiklerini açıklayan Erdoğan, şu bilgileri paylaşıyor: "Google Analytics Mart 2019 verilerine göre 43,3 milyonu aşkın kullanıcımızın 32,6 milyondan fazlası mobil uygulamalarımızı ve mobil web sitemizi kullanarak sahibinden.com'a erişiyor. Ayrıca son bir yılda mobil uygulama trafiğimiz yaklaşık yüzde 21 arttı. Öte yandan aylık 300,8 milyon ziyaretimizin yüzde 85,2'si de mobilden geliyor."

Teknolojiye Yatırımlarını Artırarak Sürdürecek

Erdoğan, e-ticaret sektörünün en büyük özelliklerinden birinin teknolojik gelişmelerle birlikte sürekli değişen tüketici beklentilerini karşılayan ürün ve hizmetler geliştirmek olduğunu dile getiriyor. Erdoğan, "Türkiye'nin en büyük elektronik ticaret ve ilan platformlarından biri olarak kullanıcılarımızın değişen istek ve beklentilerini karşılayabilmek adına Ar-Ge çalışmalarına, büyük veri ve yapay zekâ projelerine, insan kaynağına yönelik olarak yaptığımız yatırımları artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuşuyor.

KOBİ'ler İçin Avantaj Sağlıyor

Erdoğan, KOBİ'lerin teknolojiyi tüm iş alanlarında daha fazla kullanmalarının, işlerini büyütme fırsatı olarak kullanabilecekleri internet kanalını fark etmelerine ve bu fırsatı değerlendirmelerine olanak tanıdığını belirtiyor. Erdoğan, "Bugün e-ticaretin en büyük etkisinin KOBİ'ler üzerinden olduğunu gözlemliyoruz. Sanal ortam büyük ölçekteki işletmelere karşı KOBİ'lere önemli avantajlar sağlıyor. E-ticaret sayesinde KOBİ'ler milyonlarca kullanıcıya ürün ve hizmetlerini direkt ve uygun maliyetlerle sunma imkânına sahipler. Bu imkânlar giderek çeşitleniyor" diyor.

Kullanıcıların Beklentisi Daha Kişisel Ürünler Sunulması Olacak

Erdoğan'ın açıklamalarına göre, teknolojik alanda yaşanan gelişmelerle birlikte bugün gelinen noktada e-ticaret sektöründe faaliyet gösterenler, tüketicilerin beklentilerinin üzerinde deneyimler ortaya koymak durumundalar.

sahibinden.com CMO'su Nazım Erdoğan

Önümüzdeki süreçte bu deneyimi yaratacak teknolojiler arasında büyük veri ve yapay zekânın kullanımlarının artacağı düşünülüyor. Internetten alışveriş yapan kullanıcıların sitelerden beklentisinin, kendilerine daha kişisel ve özel ürün ve kampanya önerisi sunmaları olacağına işaret eden Erdoğan, "Türkiye'de artık şirketler CRM kullanımının önemini anlayıp bu alana daha fazla yatırım yaptıklarından, kullanıcılara daha özel öneriler sunmaya olanak tanıdığı için 2019 yılında bu alanda Türkiye'de bir atılım bekliyoruz. Öte yandan sosyal medya üzerinden yapılan ticaretin de 2019'un gelişim alanlarından biri olduğunu takip ediyoruz" diyor.

Peugeot RIFTER ortalama yakıt tüketimi 4.3 L/100km - 5.1 L/100 km, CO_2 salınımı 116 g/km - 122 g/km arasındadır. İlanda kullanılan görseller, Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir. Detaylar; peugeot.com.tr'de.

PEUGEOT TAVSİYE EDER: TOTAL instagram.com/peugeotturkiye twitter.com/PeugeotTurkiye facebook.com/peugeotturkiye

BAYKARALAR Uluyol Cad. No: 37/A Bayrampaşa - İSTANBUL Tel: (0212) 614 47 47

TATİLSEPETİ, MOBİL KANALA YATIRIMLARINI ARTIRACAK

Yurt içi ve yurt dışı otel, paket tur, uçak bileti, araç kiralama gibi hizmetler sunan Tatilsepeti, yeni nesil teknolojilere yatırımlar yapıyor. Şirket, önümüzdeki dönemde misafirlerine mobil uygulaması üzerinden aktivite deneyimleri sunmayı ve mobil kanallara yatırımlarını arttırmayı hedefliyor.

Tatilsepeti Genel Müdürü Koray Küçükyılmaz

Türkiye'nin ilk ve öncü seyahat portallarından biri olan tatilsepeti.com, operatörleri ve müşterileri bir platformda buluşturarak, herkese fayda sağlayacak hizmetler verme hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Tatilsepeti Genel Müdürü Koray Küçükyılmaz, "Müşterilerimiz sitemiz üzerinden, yurt içi ve yurt dışı otel, paket tur, uçak bileti, araç kiralama hizmetlerini alabiliyor. Biz hem bir tur operatörünün, hem de bir OTA'nın yaptığını, aynı anda yapıyoruz. Maksimum çeşitte ürünü, müşteri ile direkt temas ederek ve satış sonrası hizmet de vererek sağlıyoruz" diyor. Online alışverişlerde en büyük değişimin mobilde yaşandığını ifade eden Küçükyılmaz, kullanıcıların mobil uygulamalar ile sitedeki tüm ürünlere ulaşabildiklerini belirtiyor ve ekliyor: "Binlerce yurt içi ve yurt dışı otel, paket turlar ve uçak bileti alternatiflerini kıyaslayıp kendisine en uygun olanı seçebiliyor. Önümüzdeki yıllarda da mobil kanalın önemi giderek artacak. Bu yüzden mobil kanala daha fazla yatırım yapacağız."

E-Ticaretin Yüzde 38'ini Seyahat Sektörü Oluşturuyor

Seyahat sektörünün, Türkiye'deki toplam e-ticaret hacminin yüzde 38'ini oluşturduğunu söyleyen Küçükyılmaz; sektörde yapay zekâ, ses teknolojileri, Nesnelerin İnterneti (IoT), sanal gerçeklik, büyük veri gibi pek çok yeni uygulamanın örneklerinin yer aldığını aktarıyor. Küçükyılmaz, "Tatilsepeti olarak biz de bu teknolojilere yatırım yapıyoruz. Amacımız baştan sona müşterilerimize kesintisiz, keyifli ve fonksiyonel deneyimler yaşatmak. Bu kapsamda özellikle yazılım tarafında ciddi yatırımlar yaptık. Ar-Ge merkezi olarak faaliyet gösteriyoruz. Bu yatırımlarımız önümüzdeki beş yıl içerisinde artarak devam edecek" ifadelerinde bulunuyor.

Aktivite Deneyimi Sunmayı Planlıyor

Kısa ve orta vadede farklı ürün segmentlerine yönelik yatırım planların olduğu bilgisini veren Küçükyılmaz, bunların daha çok seyahat ve dinlence amacına yönelik hizmetleri kapsayacak villa ve tatil evi gibi segmentler olacağını söylüyor. Bunun dışında, Tatil Sepeti'nden seyahat veya konaklama hizmeti alan misafirlere balon turu, tekne turu, müze bileti gibi birçok aktivite deneyimi sunmayı planladıklarını açıklayan Küçükyılmaz, "Tüm bu deneyimleri mobil uygulamamız üzerinden müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz. Bir başka yatırımımız ise müşteri memnuniyetini artıracak teknolojilere olacak. Müşterilerimizin satış sonrası hizmet taleplerini belirli konular çerçevesinde çağrı merkezi IVR'ı üzerinden, tuşlama yöntemi ile destek elemanına ihtiyaç duymadan almalarını sağlayacağız. Aynı zamanda web sayfamızda ve uygulamamızda geliştireceğimiz chatboot modülü ile müşterilerimiz, bu modülden taleplerini yazdıklarında 'öğrenen yapay zekâ' altyapısı ile otomatik cevabı hızlıca alabilecekler" diyerek sözlerini tamamlıyor.

INTERNETTEN ALIŞVERİŞ YAPANLAR AVANTAJİX İLE KAZANIYOR

Avantajix.com Yönetici Ortağı Güçlü Kayral

Avantajix, internet üzerinden alışveriş yapanlara para kazandıran bir hizmet sunuyor. Yaklaşık 500 mağazayla anlaşmalarının bulunduğunu dile getiren Avantajix.com Yönetici Ortağı Güçlü Kayral; Avantajix'e ücretsiz üye olunarak, anlaşmalı mağazalara gidip alışveriş yapıldıkça, senede 100 TL ila 2000 TL aralığında bir kazanç sağlamanın mümkün olabileceğini aktarıyor. Bugün Türkiye'de, e-ticaretin perakende içindeki yerinin yüzde 5 civarında olduğunu belirten Kayral, "Bu rakamın önümüzdeki birkaç yıl içinde yüzde 10'lara, ardından da yüzde 15'lere çıkacağını düşünüyoruz. İnsanın doğası gereği fiziksel mağazalar her zaman önemini koruyacaktır; ama bu veriler, firmaların, fiziksel mağazaların yanı sıra sanal mağazalara da gereken önemi vermeleri gerektiğini gösteriyor" diyor. Online alışverişteki trendlerle ilgili de değerlendirmede bulunan Kayral, "Cep telefonları artık masaüstü cihazların yerini almaya başladı. Sosyal medyadan satışlar hız kazandı. S-Ticaret diye bir satış yöntemi trend olmaya başladı. Avantajix gibi para iadesi yapan alışveriş siteleri de tüm dünyada trend oldu. İngiltere'de, ABD'de tüm e-ticaretin neredeyse dörtte biri, alışveriş karşılığı para ödeyen siteler üzerinden yapılmaya başlandı" diye açıklamada bulunuyor.

İSTEGELSİN SOĞUK ZİNCİRE ODAKLANDI

Market alışverişlerinin zaman kaybetmeden, kolayca yapılmasını sağlayan istegelsin, uçtan uca bir süpermarket olarak faaliyet gösteriyor. İstegelsin, 140 farklı şirketten tedarik ettiği ürünleri, kendi depolarında saklayarak soğuk zincir bozulmadan müşterinin kapısına kadar teslim eden bir hizmet sunuyor. İstegelsin CEO'su Sedat Yıldırım, kullanıcılara götürdükleri ürünlerin tazeliğine çok önem verdiklerini dile getirerek, yatırımlarında sağlıklı saklama koşulları ve soğuk zincir üzerine ağırlık verdiklerini belirtiyor. Yıldırım, "Dondurulmuş ürünler özel çantalarda, soğutucusu olan arabalarımızla teslim ediliyor. Bu kaliteyi sürdürmek için ciddi yatırımlar yapıyoruz. Bununla birlikte market alışverişinin daha kolay, daha hızlı yapılabilmesi için önemli teknolojik yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Bu iki konu öncelikli olmak üzere, 30 milyon dolar değerinde bir yatırım planımız var. Yatırımlarımızı artırarak sürdüreceğiz" diyor. 2019 yılının Ocak ayında hizmet vermeye başladıklarını, Mayıs 2019 itibarıyla İstanbul'un yüzde 98'ine dağıtım yapar hâle geldiklerini söyleyen Yıldırım, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Ürün çeşitliliğimiz her geçen gün artıyor, dağıtım ağımız büyüyor, depolarımız artıyor. Aydan aya yüzde 50'ye yakın büyümeler yaşıyoruz. Tüketicilerin iyi hizmete ve kolay sipariş deneyimine ihtiyaç duyduğunu gördükçe hedeflerimizi büyütüyoruz."

TURKCELL KOBİ'LERİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNE ORTAK OLUYOR

Turkcell Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ceyhun Özata

Kurumlara uçtan uca bilgi teknolojileri hizmeti vermek üzere kurulan Turkcell'in iştiraki Turkcell Dijital İş Servisleri, KOBİ'lerin dijitalleşme yolculuğuna eşlik ediyor. Bu sayede KOBİ'ler maliyetlerini en aza indirirken, kesintisiz hizmetle verimliliğini en üst seviyeye taşıyor.

Büyümeyi hedefleyen şirketlerin yolu dijitalleşmeden geçiyor. Dijital dönüşüm sürecine erken dâhil olan işletmeler, iş verimliliğini artırarak ekonomiye daha çok katkı sağlıyor. Güçlü teknolojik altyapısıyla Turkcell, şirketlerin dijitalleşme yolculuğuna yeni grup şirketi Dijital İş Servisleri şirketi ile uçtan uca bilgi teknolojileri hizmetine ortak oluyor. Turkcell Dijital İş Servisleri tarafından hayata geçirilen projelerle şirketler ve kurumlar, tüm bilişim ihtiyaçlarını Turkcell'e emanet edebiliyor. Altyapı kurulumundan güvenliğe, veri merkezinden bulut hizmetlerine anahtar çözümler sunan Turkcell Dijital İş Servisleri'nin sağladığı teknolojilerle şirketler yüksek yatırım maliyetlerine katlanmak zorunda kalmadan dijital dönüşüm yolculuğuna çıkabiliyor.

KOBİ'lerin Dijitalleşmesiyle Türkiye Dijitalleşiyor

Türkiye'nin dijitalleşmesi yolunda en önemli parçalardan birini KOBİ'ler oluşturuyor. Turkcell Dijital İş Servisleri şirketi, KOBİ'lere odaklanarak işlerini dijital dünyaya tam ve eş zamanlı olarak entegre edebilmeleri için çalışmalarını yürütüyor. Bu sayede KOBİ'ler rekabette güçlenirken iş verimliliğini artırıyor, müşteri ihtiyaçlarını doğru karşılayarak iş süreçlerini kolaylaştırıyor. Böylece KOBİ'ler dijital dönüşüm sürecini çok daha hızlı tamamlıyor ve daha az iş gücüyle ekonomiye daha fazla katkı yapabiliyor. Konuyla ilgili açıklamasında Turkcell Kurumsal Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ceyhun Özata şunları söylüyor: "Türkiye'nin dijitalleşmesini kendisine misyon edinen bir şirket olarak KOBİ'leri dijitalleşmesini oldukça önemsiyoruz. Bu nedenle KOBİ'lerin dijital ihtiyaçlarının uçtan uca karşılanması çok kritik. KOBİ'lerimizin dijital hâle gelmesi aynı zamanda, uluslararası alanda rekabet edebilmeleri açısından da büyük önem taşıyor. Tüm bunları göz önüne alarak Ocak ayında kurduğumuz Yeni grup şirketimiz Turkcell Dijital İş Servisleri'yle bulut, siber güvenlik, nesnelerin interneti, büyük veri, iş çözümleri, sistem entegrasyonu ve yapay zekâ çözümleri de dâhil olmak üzere uçtan uca katma değerli servisler sunuyoruz."

KOBİ'lere Birçok Çözüm Sunuyor

Turkcell Dijital İş Servisleri KOBİ'lere işlerini uçtan uca yönetebilmeleri için çok sayıda çözüm sunuyor. Ekip Mobil çözümü, saha ekibini ve ekipmanlarını dijital harita üzerinden anlık takip ederek, ekip ve görev yönetiminde maksimum verimlilik sağlıyor. Yaani Mail, iş için müşterileriyle iletişim ihtiyaçlarını güvenli, daha az maliyetli karşılayan yerli e-Posta olarak hizmet veriyor. E-Şirket çözümü, finansal süreçlerin yönetimi ve mevzuatlara uyumlu olabilmeyi sağlıyor. Turkcell Akademi ile çalışanlarının eğitimleri planlanabiliyor. Akıllı Wi-Fi ile KOBİ'lerin müşterileriyle yakın temas kurup onlara kaliteli hizmet verebilmeleri sağlanıyor. Turkcell Enerji Servisleri ile ise ofislerde enerji tasarrufu yapılabiliyor.

record teleskobik kapılar

record D-TSA 20 / E-TSA 20

tr.record.global

Detay:

- Davetkar ve güvenilir olarak, sadece daha etkileyici kapılar isteyen yapı ve işletmeler için iki ya da dört kanatlı teleskobik kapılarımız da mevcuttur. Geleneksel yana kayar kapılar ile karşılaştırıldığında %30 daha az yer kaplayan kanatları sayesinde 4000mm'lik geçiş alanları oluşturabilmektedir. Cam detay seçeneği ile daha transparan ve estetik görünüm, şık giriş izlenimi sağlar.

Kullanım:

- Teleskobik kayar kapılarımız otomatik kapının ihtiyaç duyulduğu her yerde kullanılabilir.
- Kullanım aralığı geçiş genişliği için; 1200 ile 4000 mm ve kanat ağırlığı için 2 x 90 ya da 4 x 80 kg.
- Cam detaylı en fazla cam görüntüsü. Camda işçilik gerektirmeyen "yeni" sıkıştırma sistemi. Tamamı orjinal record profil ve aksesuarlar.

Seçenekler:

- Mekanizma seçenekleri [DUO / RED]: E-TSA 2 x 90 kg [2 x 120 kg], D-TSA 4 x 80 kg [4 x 90 kg]

record
your global partner for entrance solutions

record uluslararası
Allmendstrasse 24 – 8320 Fehraltorf – İsviçre Tel.: +90 532 120 01 15 e-mail: mert.kirkan@agta-record.com
recordturkiye Record Türkiye record_turkiye record_turkiye recordturkiye

TÜRK TELEKOM'DAN YÜKSEK HIZLI INTERNETTE AVANTAJLI TARİFELER

1 Ocak'tan itibaren tüm Türkiye'yi limitsiz internetle buluşturan Türk Telekom, bireysel kullanıcılarına sunduğu limitsiz sabit internet paketlerini yeniledi. Türk Telekom, 35 Mbps ve üzeri yüksek hızdaki limitsiz paketlerinde ciddi oranlarda indirime giderken, giriş seviyesindeki limitsiz paketlerinin de hızını yükseltti.

Türk Telekom, yeni abonelerine yönelik limitsiz internet paketlerinde geçerli yeni kampanyasına ait fiyat listesini açıkladı. Buna göre giriş seviyesindeki limitsiz paketin 24 ay taahhütlü fiyatı değişmeden paket hızı 6 Mbps'den 8 Mbps'ye yükseltildi. Yeni kampanyanın en büyük sürprizi ise 35 Mbps ve üzeri yüksek hızlardaki limitsiz paketlerde yapılan indirimler oldu. Türk Telekom Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Ümit Önal, Türk Telekom'un öncülük ettiği yüksek hızda fiber deneyimi ve limitsiz internet hamlesinin, Türkiye'nin dijitalleşmesi adına çok önemli bir adım olduğunu belirtiyor. Önal, yeni müşterilere özel olarak sundukları 'Yılın Kampanyası' ile yüksek hızda limitsiz interneti daha fazla kişi için erişilebilir hale getirdiklerini ifade ediyor.

Türk Telekom Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Ümit Önal

Yüksek Hızlarda Yüzde 30'a Varan İndirim

Türkiye'nin limitsiz internete geçtiği günden beri tüketicilerin temel beklentisinin, özellikle yüksek hızdaki limitsiz paketlerin daha uygun fiyata sunulması yönünde olduğunu belirten Önal, "Yeni kampanyamız ile bu beklentiyi karşılamış olduk. Ev ve iş yerlerini Türk Telekom ile internete bağlayacak yeni müşterilerimiz, verecekleri 24 ay taahhüt karşılığında artık 35, 50 ve 100 Mbps gibi yüksek hızlardaki limitsiz paketlerimizi yüzde 30'lara varan çok daha avantajlı fiyatlarla kullanabilecekler. Ayrıca yeni kampanya kapsamında Türk Telekom'a gelen müşterilerimiz Muud Premium, TT WiFi Limitsiz, TT Depo 10 GB, McAfee Güvenlik gibi özel ayrıcalıklı hizmetlerimizden 24 ay boyunca ücretsiz olarak yararlanabilecekler. 24 Mbps ve üstü hızlarda limitsiz paketlerimizi tercih eden yeni müşterilerimiz ise, bu ayrıcalıklı hizmetlere ek olarak Türk Telekom Prime müşterisi olacaklar" diye konuşuyor.

Mevcut Müşterilere Taahhüt Yenileme İmkânı

Önal, eski tarife üzerinden taahhütleri devam eden mevcut Türk Telekom müşterilerine de yeni indirimli tarifelerden yararlanmaları için avantajlı taahhüt yenileme teklifleri sunacaklarını ifade ediyor. Limitsiz internet kullanmak istemeyen müşterilere özel olarak sundukları akıllı paketlerde de iyileştirmeye gittiklerini kaydeden Önal, "Müşteri kullanım alışkanlıkları üzerinde yaptığımız analizler sonucunda, mevcut 100 GB akıllı paketlerimizin günümüz dünyası standartlarında müşterilerimiz için yetersiz kaldığını tespit ettik ve akıllı paketlerimizi 200 GB'a yükselttik" diyor. 'Yılın Kampanyası' adıyla sunulan avantajlı tarifelerden Türk Telekom'a yeni abone olacak müşteriler, 24 ay taahhüt vermeleri halinde yararlanabiliyor.

Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan

VODAFONE TÜRKİYE BİRİNCİ ÇEYREK SONUÇLARINI AÇIKLADI

Vodafone Türkiye, Nisan-Haziran 2019 arası dönemi kapsayan 2019-2020 mali yılı birinci çeyrek sonuçlarını açıkladı. Sonuçlar, Vodafone'un müşteri sayısı ve servis gelirlerinde istikrarlı büyümesini sürdürdüğünü ortaya koydu.

Vodafone Türkiye, Nisan 2019 - Mart 2020 mali yılının ilk çeyrek sonuçlarına göre, servis gelirlerinde çift haneli büyüme devam etti. Servis gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17,2 artarak 2 milyar 900 milyon TL'ye yaklaştı. Aynı dönemde mobil servis gelirleri yüzde 17 yükseldi. Vodafone Türkiye'nin mobil abone sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 389 bin net artış ile 23,7 milyonu aştı. M2M (Makineler arası iletişim) dâhil toplam mobil abone sayısı ise 25,5 milyona ulaştı. Şirket faturalı abone sayısını yaklaşık 1,4 milyon artış ile 13,8 milyona çıkardı. Vodafone'un 4.5G abone sayısı da birinci çeyrek sonu itibariyle 15,6 milyon olarak gerçekleşti.

Sabit Hizmetler Servis Gelirlerinde Yüzde 20,8 Artış

Genişbant teknolojilerinde de müşterilerine global deneyimini sunmaya devam eden Vodafone Türkiye'nin sabit genişbant abone sayısı son 12 aylık dönemde 182 bin yükselişle 919 bine ulaştı. Sabit hizmetlerden elde ettiği servis gelirleri ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20,8 arttı. Şirketin yeni nesil erişim teknolojilerini kullanan abone sayısı ise geçen yılın aynı dönemine göre 120 bin artış ile 209 bine ulaştı.

200 Milyonluk Dijital Trafik

Vodafone Türkiye'nin müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını tek platformdan rahatça karşılayabilmesi için geliştirdiği Vodafone Yanımda uygulaması gibi dijital kanallarını kullanan aylık aktif dijital müşteri sayısı 10,5 milyonu aştı. Vodafone Yanımda'nın aylık ziyaret trafiği ise 200 milyonun üzerine çıktı. Vodafone Türkiye abonelerinin veri kullanımı, 2019-2020 mali yılı ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 39,1 artış ile 351,7 petabyte'a ulaştı.

Vodafone Business Servis Gelirlerinde Yüzde 14,2 Büyüme

İşletmelerin dijital iş ortağı olma vizyonuyla çalışan Vodafone Business da istikrarlı büyümesini sürdürdü. Vodafone Türkiye kurumsal servis gelirlerini 2019-2020 mali yılında bir önceki yıla göre yüzde 14,2 artırdı. Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan 2019-2020 mali yılı birinci çeyrek sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: "2019-2020 mali yılımızın ilk çeyreğinde servis gelirlerimiz yüzde 17,2 artışla 2 milyar 900 milyon TL'ye yaklaştı. Amacımız; daha iyi bir gelecek için herkesi birbirine bağlamak. Yerli üretimi desteklemek en büyük önceliklerimizden biri. 2016 yılından bu yana yerli ve milli baz istasyonu ULAK için çalışmalarımız sürüyor. Uzman mühendislerimizle birlikte projeye ürün geliştirme sürecinde de aktif destek sağlıyoruz. Yerli üretime desteğimizi daha da perçinleyerek ULAK baz istasyonlarını yaz sonuna kadar devreye almayı planlıyoruz."

MİLLENİCOM'DAN AVANTAJLI HİZMETLER

ADSL, VDSL, FİBER bağlantı seçenekleriyle sabit internet ve sabit telefon hizmetleri sunan Millenicom, ücretsiz evde kurulum hizmeti de veriyor. Şirket, iş yerlerine iş kalitesini yükselten, hayat kolaylaştırıcı bulut çözümler ve IP tabanlı ses kalitesi de sunuyor.

SOCAR Türkiye'nin iştiraki Millenicom, Türk Telekom ve Superonline altyapısı olan her hanede ve her ilde hizmet verebiliyor. ADSL, VDSL, FİBER bağlantı seçenekleriyle sabit internet ve sabit telefon hizmetleri sunan şirket, ücretsiz evde kurulum hizmeti de sağlıyor. Millenicom Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı (CTO) Mehmet Ilgaz, "WhatsApp tıkla konuş, mobil uygulama, SMS ile fatura gönderimi, SMS ile Upsell gibi hizmetler sunuyoruz. Böylece müşterilerimiz çağrı merkezini aramaya gerek kalmadan birçok işlemi online olarak ya da tek SMS ile hızlı ve kolay bir şekilde halledebiliyor. Sürekli güncellenen cazip fiyatlı kampanyalar, gerçek sınırsız internet ve ücretsiz kurulum gibi avantajlarımızın yanı sıra mevcut müşterilerimizin ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap vererek müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaya devam ediyoruz" diyor. Önümüzdeki dönemde 10 ila 15 milyon TL'lik yatırım planlarının olduğu bilgisini paylaşan Ilgaz, bu yatırımlarla şirketin yazılım alanındaki yetkinliklerini daha da artırmayı ve raporlama altyapısını güçlendirmeyi hedeflediklerini belirtiyor. Ilgaz, bunlara ek olarak, büyüyen kullanım trafiğini ve müşteri artışını karşılamak için de ağ yatırımları yapacaklarını söylüyor.

Özgürüm Kampanyası İle Sınırsız İnternet Vadediyor

Millenicom olarak, bireysel tarafta; yazlıklarında tatil yapanlara ve üniversite öğrencilerine özel internet paketleri sunduklarını dile getiren Ilgaz; online satışa özel olarak ayda 69,90 TL'ye, taahhütsüz, kotasız, 35 Mbps'ye kadar hız sunan 'Özgürüm Kampanyası' gerçekleştirdiklerini aktarıyor. Ilgaz, "Bu kampanya ile müşterilerimizin önündeki tüm engelleri kaldırarak, özgürce kullanabilecekleri gerçek anlamda sınırsız internet vadediyoruz. Talep eden müşterilerimize sabit telefon hizmeti de verebiliyoruz. İş yerlerine ise sabit internet ve sabit telefon hizmetlerinin yanı sıra iş kalitesini yükselten, uygun fiyata, hayat kolaylaştırıcı bulut çözümler ve IP tabanlı ses kalitesi de sunuyoruz. Bu hizmetler dışında yeni ürün geliştirme çalışmaları ve iş birlikleri ile ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik olarak genişletiyoruz" ifadelerinde bulunuyor.

KOBİ'lere Bulut Santral Hizmeti

Bulut Santral ağı ile 3 binden fazla kullanıcıya ulaştıklarını aktaran Ilgaz; Millenicom Bulut Santral Servisi'nin, yeni iş kuran ya da işini profesyonelleştirmek isteyen KOBİ'lere bir dijital santralin tüm özelliklerini, yatırım yapmalarına gerek kalmaksızın kazandırdığını anlatıyor. Ilgaz, bunun yanı sıra Bulut Wi-Fi ürünü ile KOBİ'lerin müşterilerine sorunsuz bir Wi-Fi deneyimi yaşatmasını sağladıklarını ve ziyaretçi analizi ile müşteri yönetimlerine katkı sunduklarını sözlerine ekliyor.

Hayalinizdeki Tatil TAVPORT.COM'la Parmağınızın Ucunda!

Dünyanın her yerine uçak biletleri, turlar, otel seçenekleri, havalimanı transferleri ve araç kiralama fırsatlarıyla dört mevsim ayrıcalıklı seyahatlerin adresi **TAVPORT.COM!**

@TAVPORT.com 0850 200 70 50

TAVPORT.COM

“DÜNYA MUTFAKLARININ İHTİYAÇLARINA ÖZEL ÜRÜNLER SUNUYORUZ”

KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nuray Kaya Uzunal

KM Kayalar Mutfak, bugün otellerden hastanelere, sosyal tesislerden şantiye mutfaklarına, restoranlardan fabrika mutfaklarına kadar geniş bir yelpazede ürün ve projeler sunuyor. KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nuray Kaya Uzunal, şirketin uzun yıllara dayanan başarısını ve sunduğu hizmetleri anlatıyor.

Öncelikle sizi tanıyalım... İş hayatına ne zaman, nerede başladınız?
20 yılı aşkın süredir Kayalar Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı yapıyorum. Çalışma hayatıma babam Mustafa Kaya'nın yönlendirmesiyle lise yıllarımda, şirketimizin finans bölümünde çalışarak başladım. Eğitim hayatıma devam ederken bir yandan da Kayalar bünyesinde hemen her departmanda çalışarak işin mutfağında pişme imkânı yakaladım. Böylece profesyonel olarak iş hayatına atılmış oldum.

İlk yıllarınızda karşılaştığınız zorluklar nelerdi? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?
Türkiye özellikle endüstriyel mutfak alanında yavaş yavaş adımlar atmaya başlamıştı; ancak Avrupa teknolojisine kıyasla hâlâ büyük eksiklerimiz vardı. Üretim tesislerimiz için makinelerimiz yoktu ve Ar-Ge çalışmalarını yürütecek teknik ekip konusunda oldukça zorlanıyorduk. Babam Mustafa Kaya için “imkânsız” diye bir terim olmadığı ve bizi de bu mottoyla büyüttüğü için eksiklere takılıp kalmak yerine, çözüm üreten kararlar aldık ve hız kesmeden uygulamaya koyduk. Elbette kolay değildi; ancak imkânsız hiç değildi. İçinde bulunduğumuz sektör durmaksızın gelişen bir alanda olduğu için biz bu büyümenin kat be kat hızında çalışarak önce Ar-Ge çalışmalarımıza ağırlık verdik. Ürettiğimiz hiçbir iş için “tamam” demedik. Gelişimi süreklilik arz eden bir disiplin olarak benimseyerek, üretimlerimizi dünya pazarına yakışır ve yarışır kalitede ürettik. Üretmeye de devam ediyoruz. Biz hâlâ bu işi öğrendik ve ürettiklerimizle tamamız demiyor, araştırıyor, teknolojinin bizlere sağladığı imkânlara gerekli yatırımları yaparak üretimlerimize devam ediyoruz.

KM Kayalar Mutfak'ın kuruluş sürecini anlatır mısınız?
Babam Mustafa Kaya, henüz 12 yaşındayken çalışmak üzere köyünden ayrıldığında Kayalar markasının ilk hayali kurulmuş oldu. Çalışma hayatına, daha çocuk yaşında İstanbul'da çırak olarak başlamış. Sonrasında sektörün ihtiyaçlarını gözeterek bir bakırcı atölyesi açmış ve devamında Ankara'da gerekli yatırımları yaparak alüminyum, çelik mutfak cihazları ve mutfak gereçleri üretimine ağırlık vermiş. İlk hayalinin peşinde İstanbul'a geri dönmesi ile Kayalar Mutfak markasının kurulmasını ve bugünlere gelmesini sağlamış. Kısacası KM Kayalar Mutfak, 1956 yılında babam Mustafa Kaya'nın vizyoner öngörüsü ile kuruldu. Aradan geçen yarım yüzyılın sonunda bugün itibari ile birçok değişik alanda faaliyet gösteren Kayalar Şirketler Grubu, Türkiye'nin dev bir markası hâline geldi.

KM Kayalar Mutfak'ın faaliyet alanlarında neler var? Ürünleriniz hangi sektörlere hitap ediyor?
KM Kayalar Mutfak olarak, yemeğin hazırlanma sürecindeki tüm gerekli ekipmanları, mutfak kurulumuna dair baştan sonra bütünlüklü hizmeti

sağlıyoruz. 65 yılı aşkın tecrübemizle otellerden hastanelere, askeriyeden üniversitelere, sosyal tesislerden şantiye mutfaklarına, restoranlardan kafelere, catering firmalarından fabrika mutfaklarına kadar çok geniş bir yelpazede, yemeğin ihtiyaç olduğu her noktaya mutfak kuruyoruz. Dünya mutfakları her ülkenin yeme içme alışkanlıklarına göre şekil alıyor. Her ülke değişik pişirme sistemleri kullanıyor. Bizler KM Kayalar Mutfak olarak, dünya mutfaklarının ihtiyaçlarına özel ürünler üretiyor ve mutfakları projelendiriyoruz.

Müşteri memnuniyetinin sürdürülebilirliği için neler yapıyorsunuz?

KM Kayalar Mutfak ailesi olarak, çalışma disiplinimizin en önemli aşaması müşteri memnuniyeti. Öncelikle müşterilerimizin taleplerini uzman ekiplerimizle birlikte belirliyor, gerekli bilgilendirmeleri kendilerine yapıyoruz. Amacımız müşterinin tüm ihtiyacını eksiksiz yerine getirmek ve sürdürülebilir bir kalite ile devamlılığını sağlayabilmek oluyor. Bu sebeple, üretimlerimizi özel kalite testlerden geçiriyor, servis ağımızı ve desteğimizi geliştirmek için özen gösteriyoruz. Servise en az ihtiyaç duyulacak şekilde ürün üretmeye çalışıyor, yedek parça ihtiyacını kalitesi kanıtlanmış Avrupa ülkelerinden tedarik ederek yüzde yüz memnuniyet sağlamayı hedefliyoruz. ISO 20001, HACCEP ve CE standartlarında ürün üretiyor, müşterilerimizin taleplerini ilk aşamadan son aşamaya kadar yanında olarak, hizmetlerimizi maksimum kalite ve memnuniyette sunuyoruz.

Yurt dışı faaliyetlerinizden bahseder misiniz? Ürünleriniz hangi ülkelere ulaşıyor?

Yurt dışı pazarını çok önemsiyoruz. Bu sebeple dünyanın birçok yerinde gerçekleşen ilgili fuarlara katılıyoruz. Tüm dünya pazarını yakından takip ediyor, uygulamalarımıza entegre ediyoruz. KM Kayalar Mutfak sektörün öncü firmalarından biri olmayı sağladığı için, yurt dışı müşteri portföyümüz oldukça kalabalık. Yoğun olarak Afrika, Avrupa, Asya, CIS bölgesi ve Türki Cumhuriyetleri gibi birçok bölge ile çalışıyoruz. Bugün yaklaşık 60 ülkede bayiliğimiz ve 70 ülkede distribütör olarak çalıştığımız nokta var. Bunların yanı sıra, yurt dışında da inşaat faaliyetlerini yürüten birçok önde gelen Türk inşaat firmasının da çözüm ortağıyız ve bu firmaların yurt dışındaki projelerinde de hizmet sağlıyoruz.

Endüstriyel mutfak alanında dünyadaki son trendler neler? KM Kayalar Mutfak'ın bu trendlere yönelik çalışmalarını anlatır mısınız?

Endüstriyel mutfak alanında trend birkaç işi birlikte yapabilen pratik ve enerji tasarruflu, kullanımı ve temizliği kolay, ihtiyaca hızlı cevap veren ürünlerden oluşuyor. Bizler bu olmazsa olmaz trendlerin yanı sıra ayrıca görsel tasarıma da oldukça önem veriyor, ürünün performansı kadar tasarımıyla da öne çıkması adına çalışmalarımızı yürütüyoruz. Hijyen her mutfağın olmazsa olmazı. Bu disiplinle, hijyeni maksimize etmek adına ürünlerimiz için özel kalıplar yaptırıyoruz. Ar-Ge ve Ür-Ge bölümlerimizdeki çalışma arkadaşlarımız, endüstriyel ürün tasarımcılarımız alanında uzman ekiplerden oluşuyor. Bu sayede, alanında oldukça başarılı ve kaliteli işlere imza atıyoruz.

Türkiye'de sektörün bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Eksiklikler var mı? Geliştirilmesi için çözüm önerileriniz neler? Bu konuda KM Kayalar Mutfak olarak neler yapıyorsunuz?

Türkiye, endüstriyel mutfak sektöründe son çeyrek yıldır dünya pazarında önemli yere sahip. KM Kayalar Mutfak olarak, üretimlerimizle Avrupa'nın kalitesine çok yakın bir kalitede ilerliyoruz ve sektörün tüm kıtalar üzerine gelişmelerini yakından takip ediyoruz. Fiyatlarımızın birçok kıtaya nazaran daha uygun olması ve ürün kalitemizin dünya standartlarına yarışır olması sebebiyle Avrupa pazarında ciddi bir rakibiz. Geliştirmemiz gereken yönlerimiz tabii ki var. Yan sanayii alanında daha fazla güçlenmeli ve sektörümüzün en önemli gideri olan hammadde ihtiyacını kendi içimizde üretmenin imkânlarını yaratmalıyız. KM Kayalar Mutfak olarak bu eksiklikleri gidermek adına, Ar-Ge merkezimizi oluşturduk ve 15 kişilik mühendis grubumuz ile çok başarılı ürünler geliştiriyoruz. TUBİTAK, KOSGEB, İMMİB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı destekli projeler yürütüyor, 35'ten fazla model ile 50'yi aşkın patentli ürünümüzü piyasaya sunuyoruz.

İş dünyasında ve bu sektörde başarılı olmanın ve bu başarıyı uzun yıllar korumanın sırları neler?

Başarı sırrımız firmanıza ve ürünlerinize duyulan güvenden geliyor. Kuşkusuz ki biz bu disiplini, babamız Mustafa Kaya'dan öğrendik ve hayatımızın her yerine nüfuz ettik. İşimizi hiçbir zaman sadece bir iş olarak ya da kazanç kapısı olarak algılamadık. Sanayiciliği, üretimi ve katkı sunmayı çok sevdik, işini seven kişilerle de yollarımızı birleştirdik. Sektördeki gelişmelere hâkim olmayı, hep bir fazlasını istemeyi ilke edindik. Teknolojiyi mağlup edilecek bir kavram olmaktan çıkarıp, faaliyet alanlarımızı destekleyen faktörlerden biri olarak gördük. İşin özü; işimize anlam katmayı, ülkemize ürettiklerimizle katkı sunmayı, gelişen sanayi sektöründe öncü olmayı çok istedik. Bu heyecan ve inançla da bugün hâlâ işe ilk başladığımız günde olduğu gibi öğrenmeyi, uygulamayı, geliştirmeyi hedefliyor ve başarıyoruz.

THY, İLK BOEING 787-9 DREAMLINER'I FİLOSUNA KATTI

Türk Hava Yolları, yeni nesil geniş gövde uçaklardan olan B787-9 Dreamliner'ı filosuna kattı. 270'i ekonomi, 30'u business sınıf olmak üzere toplamda 300 yolcu kapasitesine sahip uçak, orta ve uzun mesafeli rotalarda yolcu taşıyacak.

Türk Hava Yolları'nın (THY), teslimi için 2017 yılının Eylül ayında Boeing ile görüşmelere başladığı ve Mart 2018'de 25'i kesin, beşi opsiyonlu olmak üzere kesinleştirdiği 30 B787-9 Dreamliner siparişinin ilki filoya katıldı. Bu yeni nesil geniş gövde uçakların ilkinin tesliminin akabinde, siparişin geri kalan kısmının filoya katılımı önümüzdeki aylar da dâhil olmak üzere 2023 yılına kadar sürecek. THY filosuna katılan Boeing'in yeni nesil teknoloji ürünü Dreamliner uçağı, Türk Hava Yolları markası için özel oluşturulan yeni kabin tasarımı ile de ön plana çıkıyor. Söz konusu tasarım içerisinde en önemli bölümü ise yeni koltuk tasarımları oluşturuyor. 270'i ekonomi, 30'u business sınıf olmak üzere toplamda 300 yolcu kapasitesine sahip uçağın uzun mesafeli uçuşlara uygun dizayn edilen ekonomi sınıfı koltukları ve business sınıfı platformları, Türk tedarikçiler tarafından Türkiye'de üretildi.

Yolculara Ekstra Konfor Sunacak

En yeni teknolojilerden ve devrim niteliğindeki tasarımından güç alan B787-9, yakıt ve işletme maliyetlerinde yeni bir referans noktası oluşturuyor. 14 bin 140 km (7 bin 635 mil) menzile sahip B787-9, geniş kargo kapasitesinin yanı sıra, milli havayolunun uçuş sağladığı uzun menzilli rotalarda kârlı büyüme fırsatları da verecek. Hem kabin tasarımı hem de farklı yeni nesil özellikleri ile B787-9 Dreamliner, küresel taşıyıcının mevcutta 124 ülkedeki 311 varış noktasına erişen kapsamlı uçuş ağındaki en uzun rotalarda yolculara ekstra konfor vadedecek. Daha geniş kabin içi bagaj alanları ve ekstra geniş pencerelere sahip geniş gövdeli uçak, karartılabilir LED pencere sistemleri ile de kabine giren ışık üzerinde daha fazla kontrole imkân tanıyor. Işığı filtreleme, daha iyi hava basıncı ve daha fazla nem oluşturma kabiliyetleri ile birlikte Dreamliner, yolcuların daha az kuruluk hissetmelerine yardımcı olurken, uçuş yorgunluklarını azaltmalarına da olanak sağlayacak.

Çeşitli Uluslararası Rotalarda Uçuş Sağlayacak

THY'nin daha efektif bir planlama ile yeni güzergâhlar oluşturmasına olanak sağlayacak bu uçaklar, milli havayolunun dünyanın en çok ülke ve uluslararası noktasına uçan havayolu olma statüsünü de pekiştirecek. 2019 yaz dönemi boyunca orta ve uzun mesafeli egzotik rotalarda yolcu taşıyacak olan B787-9 Dreamliner'ın uçacağı destinasyonlar arasında; Londra, Dubai, Washington DC, New York, Atlanta, Mexico City, Cancun, Bali, Amsterdam, Delhi, Panama ve Bogota bulunuyor. Ağustos ayının sonunda filoya katılmış olacak altı adet 787-9 Dreamliner, THY'nin genç ve modern filosunun büyümesinde yeni bir dönemin başlangıcının habercisi olarak, yine çeşitli uluslararası rotalarda uçuş sağlıyor olacak.

ASSOS
BARBAROSSA
HOTEL

Bölgenin Temalı Tek Butik Oteli

/assosbarbarossahotel /assosbarbarossahotel

ASSOS
BEHRAMHOTEL
www.assosbehramhotel.com
/AssosBehramHotel
/assosbehramhotel

Zeytin Han
HOTEL
www.assoszeytinhanhotel.com
/zeytinhanhotelassos
/assoszeytinhanhotel

Assos
Dionysos
Hotel
www.assosdionysoshotel.com
/assosdionysoshotel
/assosdionysos_hotel

Tokoglu

Assos Barbarossa Hotel

Behramkale Kadırga Ayvacık Çanakkale Türkiye

T:+90 286 721 70 71
+90 541 721 70 71
F:+90 286 721 71 77

M:info@assosbarbarossahotel.com
W:www.assosbarbarossahotel.com

EMİRATES, İSPANYA'DAN MEXICO CITY'YE GÜNLÜK UÇUŞLARI BAŞLATACAK

Emirates, İspanya ve Meksika arasında ihtiyaç duyulan hizmeti yerine getirmek için günlük uçuşlar gerçekleştirmeye başlayacağını açıkladı. Yeni rotada, Business Class'ta, 2-2-2 düzeninde oluşturulmuş 38 koltuk ve Economy Class'ta 264 koltuk olmak üzere, iki sınıflı Emirates Boeing 777-200LR uçakları ile hizmet verilecek.

Emirates, İspanya'nın Barselona (BCN) şehri üzerinden, Dubai'den (DXB) Mexico City Uluslararası Havaalanı'na (MEX), 9 Aralık 2019 tarihinden itibaren yeni, günlük uçuşlar başlatmayı planladığını açıkladı. Emirates'in Mexico City uçuşu, Barselona üzerinden bir bağlantı servisi olacak. Yeni rotada, Business Class'ta, 2-2-2 düzeninde oluşturulmuş 38 koltuk ve Economy Class'ta 264 koltuk olmak üzere, iki sınıflı Emirates Boeing 777-200LR uçakları ile hizmet verilecek. Yeni 777 uçuşu ayrıca, 14 tona kadar kargo imkânı sağlayarak, avokado, kabuksuz meyveler, mango, otomotiv parçaları ve medikal tedarik malzemeleri gibi Meksika'dan ihraç edilen ürünlerin, küresel pazarlarda daha fazla yer almasına imkân tanıyacak.

Ticaret Daha Kolay Hâle Getirilecek

Emirates Airline Başkanı Sir Tim Clark, "Turizm, ticaret ve kültür bağlarının gelişebilmesi için yüksek kaliteye sahip, uluslararası günlük hava hizmetlerinin olması, büyük bir öneme sahiptir. Ticaret, özellikle de yüksek değeri ve zaman açısından hassaslığı olan ürünlerin nakliyesi, Emirates'in Boeing 777 uçaklarının yüksek kargo kapasitesi sayesinde, daha da kolay hâle getirilecek. Ayrıca, turizmin, yeniden dekore edilmiş olan Boeing 777-200LR uçaklarımızla gerçekleştirilen günlük uçuşlarımız sayesinde, büyük ölçüde destek görmesini bekliyoruz" diyor. Mexico City Havaalanı'nın yüksek irtifası nedeniyle Dubai'den kesintisiz uçuş gerçekleştirmenin mümkün olmadığını dile getiren Clark, Barselona'nın bu duraklama için doğal bir seçim olduğunu kaydediyor.

Misafirler İçin Kapsamlı Hizmetler

Emirates'le seyahat eden yolcuların, 140'tan fazla destinasyona olan yolculuklarından biri sırasında, birkaç günlüğüne Dubai'de kalmalarına imkân tanıyan bir Dubai Duraklamalı Paket için rezervasyon yaptırmaları mümkün. Ayrıca Emirates'te tüm kabin sınıflarındaki yolcular, şirketin uluslararası kabin ekibinin hizmetlerinin, gurme şeflerin hazırladığı yemeklerin ve ödüllü ice eğlence sisteminde 4 binden fazla film, TV programı, müzik ve internet yayınlarının keyfini sürebiliyorlar.

PEGASUS'TAN ÇİPLİ KİMLİK KARTIYLA SEYAHAT DENEYİMİ

Pegasus Hava Yolları, yeni çipli kimlik kartı ile seyahat teknolojisini iç hatlarda test etmeye başladı. Şirket, 2019 sonuna kadar bu uygulamayı Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan gerçekleşecek tüm yurt içi uçuşlarında hayata geçirerek, misafirlerine daha hızlı ve kolay bir seyahat deneyimi yaşatmayı hedefliyor.

Filosunda bulunan 81 uçağıyla hizmet sunan Pegasus Hava Yolları; 5,7 yaş ortalamasıyla Türkiye'nin en genç filosuna sahip. Filolarını yeni nesil çevreci uçaklarla adım adım büyütmeye ve gençleştirmeye devam ettiklerini dile getiren Pegasus Hava Yolları Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk; bunun yanında dijitalleşmeye odaklandıklarını dile getiriyor. Öztürk, 2018'de girdikleri dijital dönüşüm çerçevesinde internet sitelerini ve mobil kanallarını baştan aşağı yenilemenin yanı sıra, havaalanı ve uçak içi seyahat deneyiminde birçok yeniliği de hayata geçirmeye başladıklarını aktarıyor.

Hızlı ve Kolay Bir uçuş Deneyimi

2018'in ikinci yarısında başlattıkları Express Bagaj uygulamasıyla misafirlerin hızlı, pratik ve dijital bir yolculuğu bilet satın alımından bagajlarını teslim aldıkları süre boyunca deneyimlemelerini hedefleyen Pegasus Hava Yolları, online check-in işlemini tamamlamış misafirlerinin sıra beklemeden bagaj bırakma işlemlerini self-servis olarak yapabilecekleri bir hizmet de sunuyor. Bunun yanı sıra şirket, yeni çipli kimlik kartı ile seyahat teknolojisini İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı terminal işletmesiyle yapılan ortak çalışmayla iç hatlarda Şubat 2019 tarihi itibarıyla 208B uçuş kapısında test etmeye başladı. Öztürk, "Bu ortak çalışma ile iç hatlarda check-in işlemini tamamlamış misafirlerimize biniş kartları olmadan, dolayısıyla sıra beklemeden, yeni çipli kimlik kartlarıyla uçuşlarına gidebilecekleri hızlı ve kolay bir uçuşa kabul deneyimi sunmayı hedefledik. Dünyada bir ilk olan bu projeyi 2019 sonuna kadar Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan gerçekleşecek tüm yurt içi uçuşlarımızda hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bu proje sayesinde, misafirlerimizin seyahat belgesiz olarak sadece kendi kimlik kartları veya pasaportlarıyla uçmalarını sağlayacağız. Gelecekte sadece parmak izi ve yüz tanıma gibi biyometrik bilgiler uçuş için yeterli olabilecek" diyor.

Seyahat Asistanı Programı İle Misafirleri Bilgilendiriyor

Misafirleri seyahatleri boyunca bilgilendirmeye ve yönlendirmeye önem verdiklerini vurgulayan Öztürk, "Geliştirdiğimiz Seyahat Asistanı Programı'mız ile her geçen gün mobil uygulamamızı bir seyahat asistanına dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bu yeni programın ilk fazı kapsamında, Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı'nda kapı bilgisi ve bagajın teslim alınacağı bant numarasını misafirlerimize bildiriyoruz. Ek olarak, misafirlerin yakınlarına uçağın ilgili alana indiği bilgisi, bebekli misafirler için yönlendirici bilgiler, aktarmalı uçuşu olan, online check-in yapmış misafirlerimize yönlendirici bilgilendirmeler yapıyoruz" diyor.

Apron Araçlarını ve Uçaklarını IoT Teknolojisiyle İzliyor

Dijital dönüşümü operasyonlarındaki pek çok süreçte kullandıklarını ifade eden Öztürk, "Blockchain altyapısı ile Sabiha Gökçen Havalimanı sistemlerinde oluşturulan uçuşa ait operasyonel bilgilerin Pegasus sistemlerine anlık aktarımını sağladık. Dijital Apron projemiz ile Sabiha Gökçen Havalimanı'nda tüm apron araçlarımızı ve uçaklarımızı IoT teknolojisiyle izliyor, aynı zamanda yapay zekânın kullanıldığı otomatik görev atamaları ile personellerimizin ve araçlarımızın daha fazla utilizasyonunu sağlayarak, yakıt ve bakım giderlerimizde azalma olmasını sağlıyoruz" diyor. Öztürk, maliyetler azaldıkça, misafirlere uygun fiyatlarla uçak bileti sunmaya devam edebileceklerini sözlerine ekliyor.

Dr. Serap Erdem
Aile Hekimliği ve Anti-Aging Uzmanı

SAĞLIK İÇİN HORMONAL DETOKS

Sağlıklı yaşamın şifreleri hormonal detoksta saklı. İnsan vücudunda yedi hormon faaliyet gösteriyor. İdeal kilomuza ulaşmak için hormon seviyemizi düzenlememiz gerekiyor.

İnsan vücudunda yedi hormon faaliyet gösteriyor. Kortizol, tiroit, testosteron, büyüme hormonu, leptin, insülin ve östrojen. Bu hormonlar yağı nerede ve ne kadar depoladığımızdan tutun da doymak bilmez iştahımız, yeme isteğimiz, hatta herhangi bir yiyecek için hissettiğimiz bağımlılığa kadar kilo almamıza sebep olan her şeyi yönetiyorlar. Dolayısıyla ideal kilomuza ulaşmak için hormon seviyemizi düzenlememiz şart. Sağlığı bir bütün olarak değerlendirmemiz gerekirse, hormonlarımızın ve bağırsaklardan dişlere kadar her organın sağlığımızda yeri vardır. Çok akut bir travma ya da benzeri bir nedenle hasar görmüş bir bölge yok ise hastadaki şikayetler hep bir birikimin, sıkıntı yaratan ve birbirini tetikleyen başka sistemlerin sonucu olarak ortaya çıkıyor. Bu nedenle tespit edilen her bir problemin birlikte çözümü ile gerçek bir iyileşme sağlanabilir.

Doğumdan itibaren yanlış beslenme, kullanılan antibiyotikler, çevresel şartlar gibi nedenlerle bozulan flora ile birlikte, sindirim, boşaltım, vitamin-hormon sentezleri, bağışıklığımız, hatta duygular düşünceler de bozuluyor. Bu nedenle tedavide ilk adımımız hormonlarımızı sağlığına kavuşturmak olmalı.

Yapılması Gereken Uygulamalar

Hormonların beden sağlığımızdaki yeri çok büyüktür. Hormonal bozukluklar kronik rahatsızlıkların sürecini hızlandıran önemli bir sağlık problemidir. Doğumdan itibaren yanlış beslenme, kullanılan antibiyotikler, çevresel şartlar gibi nedenlerle bozulan flora ile birlikte, sindirim, boşaltım, vitamin-hormon sentezleri, bağışıklığımız, hatta duygular düşünceler de bozuluyor. Bu nedenle tedavide ilk adımımız hormonlarımızı sağlığına kavuşturmak olmalı. Ardından bağırsak detoksu ile hassasiyetlere dikkat edilerek düzenlenecek yeni bir beslenme düzeni, hassas olunmasa da hormon dengesini bozduğunu bildiğimiz her türlü rafine, işlenmiş veya katkılı gıdalardan uzaklaşmak, azalmış probiyotiklerin yerine konması, ne yediğimiz kadar nasıl sindirdiğimiz de önemli olduğundan eksik enzimlerin düzen sağlanana kadar takviyesi, yeterli su tüketimi floranın sağlığı açısından yapılması gereken uygulamalardır.

Candidalar Birçok Semptoma Neden Olabilirler

Bozulan hormonal düzeyle florada sayıları çok az olan birtakım fırsatçılar hızla çoğalmaya başlarlar. En büyük gıdası şeker olan candida da fırsatçı bir maya mantarıdır. Kendi metabolizmaları sonucu oluşturdukları toksik maddelerle yaygın ağrılardan obeziteye, cilt bulgularından depresyona kadar birçok semptoma neden olabilirler. Bu durumda metabolik ve hormonal dengeyi sağlayabilmek için mutlaka antikandidial, antiasidik, insülin direncini kıracak bir beslenme programının uygulanması gerekir.

Profesyonel gibi uç, yıldız gibi hisset!

Havalimanı, karayolu, deniz yolu ve şehir içinde tüm ayrıcalıklarla 1000+ hizmet noktası

10 yıllık bilgi birikimi
200+ havalimanı
400+ lounge
500+ transfer
100+ ülke
45.000 üye

TAV Passport

HİPERTANSİYON HASTALARINA 10 ÖNEMLİ YAZ ÖNERİSİ

Günümüzün en önemli sağlık problemlerinden biri olan ve görülme sıklığı hızla artan hipertansiyon, Türkiye'de her üç erişkinden birinde ortaya çıkan ve genellikle belirti vermeyen sinsi bir hastalık.

Günümüzde görülme sıklığı hızla artan hipertansiyon, kontrol altına alınamadığında böbrek yetmezliği, beyin kanaması ve kalp krizi gibi hayatı tehdit eden tablolara yol açabiliyor. Sağlıklı kişilerin bile vücut dengesini zorlayan seviyelere ulaşan yaz sıcakları, aşırı nemle birlikte birleştiğinde hipertansiyon hastalarını çok daha fazla zorlayabiliyor. Bunun nedeni, yazın terlemeye ve damar genişlemesine bağlı olarak su ve vücut için yaşamsal öneme sahip sodyum ile potasyum gibi tuzların kaybedilmesi. Bunun sonucunda da damarlar gevşiyor ve kan basıncı düşüyor. Alınacak bir dizi önlemlerle hipertansiyon hastalarının yaz mevsimini sağlıklı geçirmeleri mümkün. Acıbadem Kadıköy Hastanesi Kardiyoloji Uzmanı Dr. Ulaankhuu Batgerel, sıcak havalarda dikkat edilmesi gereken 10 kuralı anlatarak, önemli uyarılar ve önerilerde bulunuyor.

En Az 8 Bardak Su İçin

Aşırı sıcaklardan olumsuz yönde etkilenmemek için vücut terlemeye başlıyor. Vücuttaki sıvı kaybının artması da, kan basıncını düzenlemek için kullanılan idrar söktürücü ilaçların etkisiyle hipertansiyon hastalarında ciddi tansiyon düşüklüğüne yol açabiliyor. Bunun sonucunda bayılma ve böbrek fonksiyon bozukluğu gibi önemli problemler gelişebiliyor. Sağlığınız için minimum 8 bardak (yaklaşık iki litre) su içmeyi asla ihmal etmeyin.

Acıbadem Kadıköy Hastanesi Kardiyoloji Uzmanı Dr. Ulaankhuu Batgere

Sigarayı Bırakın

Sigara vücudun ihtiyacı olan anti-oksidan maddelerin verimini azaltıyor ve damarların esneme kapasitesini bozuyor. Düşük miktarda tüketilen alkol de damarları gevşetici etkisiyle kan basıncını düşürüyor; ancak alkol tüketim miktarı ve sıklığı artarsa ve beraberinde sigara tüketilirse, tansiyonu yükseltiyor.

Bu Saatler Çok Riskli

Yaz aylarında güneş ışınlarının yeryüzüne en dik geldiği 10.00-15.00 saatleri arasında mümkünse dışarıya çıkmayın. Bu saatlerde güneş altında kalırsanız sıcağın damarlar üzerindeki büzücü etkisiyle tansiyonunuz düşer ve terlemeye bağlı olarak sıvı kaybınız da artar.

Çay ve Kahveden Kaçının

Özellikle yaz aylarında, idrar söktürücü etkileri nedeniyle kafein içeren çay ile kahve tüketiminden mümkün olduğunca kaçınmalısınız. Günde bir-iki fincan çay ile bir fincan kahve içebilirsiniz.

Sporu Akşam Saatlerinde Yapın

Egzersiz kalp ve damar sağlığı için yaşamsal öneme sahip; ancak egzersizleri düzenli olarak, doğru zamanda ve yeterli miktarda ömür boyu uygulamanız gerekiyor. Özellikle yaz mevsiminde bu kurallar çok önemli; çünkü sıcak havalarda egzersiz yaparken terlemeye bağlı olarak gelişen sıvı kaybına diüretik etkiye sahip hipertansiyon ilaçları da eklenince tansiyon düşüklüğü kaçınılmaz oluyor. Bu nedenle, güneşin dik geldiği saat 10.00-15.00 saatleri arasında spor yapmaktan kaçınmalı, egzersizlerinizi akşam saatlerinde ve yemekten iki saat sonra yapmaya özen göstermelisiniz.

Soğuk ve Sıcak Duşa Dikkat

Soğuk su damarları büzüştürüyor ve daraltıyor, bunun sonucunda da tansiyon değeri bir miktar yükseliyor. Eğer tansiyonunuz kontrol altında ise ve ilacınızı düzenli olarak alıyorsanız, soğuk suyla duş almanızda bir sakınca yok; ancak kontrolsüz tansiyonunuz varsa soğuk duş tansiyon değerlerinizi daha da yükselteceği için önerilmiyor. Bunun yanı sıra ilaç kullanıyor ve yoğun spor yapıyorsanız, sıvı kaybınız daha fazla oluyor. Yeterince sıvı almazsanız ve sıcak suyla duş yaparsanız tansiyon değerleriniz fazla düşebiliyor.

Teri Emen Kıyafetleri Tercih Edin

Eğer dışarı çıkmak zorundaysanız, vücuttaki terleme kaybına karşı hava geçirgenliği olan, pamuklu ve açık renk kıyafetleri tercih edin. Ayaklar en çok terleyen bölgelerden biri olduğu için yaz mevsimine uygun ve hava alabilen ayakkabılar doğru seçim olacaktır. Güneş şapkasıyla başınızı korumayı ihmal etmeyin. Cildinize uygun koruyucu faktör içeren kremler kullanın.

Lifli ve Posalı Besinler Çok Önemli

Yaz ayları aynı zamanda tatil ayları olduğu için hipertansiyon hastalarının beslenme düzeni bozulabiliyor, hazır ve raf ömrü uzatılmış (tuzlanmış) gıda tüketimi artıyor; ancak raf ömrü uzun olan ve paketlenmiş her üründe fazla miktarda tuz mevcut. Bu durum vücutta su ve sodyum tutulmasına, bunun sonucunda da kan basıncının artmasına neden oluyor. Yaz aylarında buğday ve yulaf kepeğinin yanı sıra taze, kurutulmuş, haşlanmış veya pişirilmiş meyveler ile yeşil yapraklı sebzeler gibi sindirimi kolay olan lifli ve posalı gıdaları tüketmeniz, hayvansal protein yerine bitkisel proteinleri tercih etmeniz hem tansiyon kontrolü hem de bağırsak sağlığına fayda sağlayacaktır.

Yaz sıcakları, aşırı nemle birlikte birleştiğinde hipertansiyon hastalarını çok daha fazla zorlayabiliyor. Bunun nedeni, yazın terlemeye ve damar genişlemesine bağlı olarak su ve vücut için yaşamsal öneme sahip sodyum ile potasyum gibi tuzların kaybedilmesi. Bunun sonucunda da damarlar gevşiyor ve kan basıncı düşüyor.

Doktor Kontrolünü İhmal Etmeyin

Yaz aylarında genellikle uzun süreli tatil nedeniyle hekim kontrolleri aksayabiliyor. Bunun sonucunda özellikle çoklu ilaç kullanan ve birden fazla kronik hastalığı olan ileri yaş hastalarda ilacın yan etkileri gelişebiliyor ve kandaki tuz değerlerinde ciddi düşüş veya yükselişler oluşabiliyor. Dolayısıyla eğer idrar söktürücü dâhil birden fazla ilaç kullanıyorsanız ve tansiyona bağlı böbrek sorununuz varsa ya da başka kronik bir hastalığınız mevcutsa hekiminizi her ay mutlaka ziyaret etmelisiniz.

İlaçlarınızı Yanınıza Alın

Uzun süreli yolculuğa çıkarken veya tatillerinizde ilaçlarınızı ve tansiyon ölçerinizi yanınıza almayı unutmayın.

BMW 8 SERİSİ GRAN COUPÉ İLE SPOR OTOMOBİL KEYFİ

Yeni BMW 8 Serisi Gran Coupé, sportif tasarım ve sürüş keyfini bir araya getiriyor. Özgün karakteri, üstün performans ve dinamizmi ile güç ve zarafet tutkunları için tasarlanan otomobil, sonbaharda Türkiye'de satışa sunulacak.

BMW, dört kapılı spor otomobili BMW 8 Serisi Grand Coupé'yi Türkiye'de yollarla buluşturmaya hazırlanıyor. 8 Serisi'nin, Coupé ve Cabrio seçeneklerinden sonra üçüncü gövde tipini temsil eden Yeni BMW 8 Serisi Gran Coupé, dört kapılı bir sedanın sunduğu konfor ve kullanışlılık özellikleriyle bir Coupé otomobilden beklenen sportif tasarım ve sürüş keyfini bir araya getiriyor. Coupe versiyona göre 201 milimetre uzayan dingil mesafesi ile boyu 5 bin 74 milimetre'ye kavuşan 8 Serisi Gran Coupe, bin 1932 milimetre genişliğe ve 1401 milimetre yüksekliğe sahip. Arkaya doğru alçalan tavanı ve BMW'nin karakteristik omuz çizgisi ile sportif bir görüntü çizen BMW 8 Serisi Gran Coupé, segmentinde doğrudan iki kapılı bir spor otomobilden üretilen tek model olarak öne çıkıyor. BMW 8 Serisi Gran Coupé, şişkin çamurlukları ve yatay çizgileri ile arkadan da oldukça oturaklı ve dikkat çekici bir duruş sergiliyor. Otomobilin arka kısmında yer alan ince LED stoplar da çamurluklara kadar uzanarak aracın geniş görünümüne katkı sağlıyor.

Panoramik Tavanı İle Ferah Bir Yaşam Alanı Sunuyor

BMW 8 Serisi Coupé'ye göre uzayan boyutları sayesinde hem ön hem de arka kısımda geniş bir yaşam alanı sunan BMW 8 Serisi Gran Coupé, sportif ve lüks görünümünü iç mekânına da taşıyor. Sahip olduğu panoramik tavanı sayesinde iç mekânda ferah bir yaşam alanına sahip olan otomobil, içerisindeki her koltukta spor otomobil hissini yaşatmayı başarıyor. BMW 8 Serisi Gran Coupé, 440 litrelik bagaj hacmiyle de uzun yolculuklar için ihtiyaç duyulacak yükleri rahatlıkla taşıyabiliyor.

Otomobil Tutkunlarının Seçim Yelpazesini Genişletiyor

İçerisinde kontrol sistemleri ve bağlanabilirliğindeki en son yenilikleri de bulunduran Yeni BMW 8 Serisi Gran Coupé'nin karakteristik 4.4 litrelik 530 beygir ve 750 Nmtorka sahip en güçlü versiyonu M850i xDrive, 0'dan 100 kilometreye 3.9 saniyede ulaşıyor. Yeni BMW 8 Serisi Gran Coupé, 340 beygir güç ve 500 Nmtork üreten üç litrelik sıralı 6 silindirli motorla 0'dan 100 kilometreye 4.9 saniyede ulaşan 840i xDrive versiyonları ile otomobil tutkunlarının seçim yelpazesini genişletiyor. Otomobilin tüm motor seçeneklerinde 8 ileri Steptronic şanzıman standart olarak geliyor. BMW'nin akıllı dört tekerlekten çekiş sistemi xDrive ise 840i xDrive ve M850i xDrive modellerinde standart olarak yer alıyor.

MINI ELECTRIC 270 KİLOMETRE MENZİLLE YOLLARA ÇIKIYOR

MINI, yüzde 100 elektrikli ilk seri üretim modeli MINI Cooper SE'yi beğeniye sundu. MINI Electric, özel olarak geliştirilen lityum-iyon bataryaları ile tam şarjda 235 ila 270 kilometre arasında değişen bir menzil sunabiliyor.

Borusan Otomotiv'in Türkiye distribütörü olduğu MINI, yüzde 100 elektrikli ilk seri üretim modeli MINI Cooper SE, diğer adıyla MINI Electric'i, gün ışığına çıkardı. Uzun süren Ar-Ge çalışmaları neticesinde üretime hazır hâle gelen yeni MINI Electric, 184 beygir gücündeki motoru ve 270 kilometreye ulaşan menziliyle dikkatleri üzerine topluyor. Genlerindeki karakteristik MINI özelliklerini oluşturan keyifli sürüş, etkileyici tasarım ve premium kalite anlayışını koruyan MINI Electric, markanın ilk yüzde yüz elektrikli seri üretim modeli olma özelliğini taşıyor. Elektrik motoru ürettiği 184 beygirlik gücü ön tekerleklere aktırırken, MINI'nin kendi geliştirdiği sürüş dinamikleri sayesinde MINI Electric ideal bir kullanım keyfi vadediyor. MINI'ye özgü go-kart hissini koruyan ve esneklik sağlayan MINI Electric, özel olarak geliştirilen lityum-iyon bataryaları ile tam şarjda 235 ila 270 kilometre arasında değişen bir menzil sunabiliyor.

60 Kilometreye 3.9 Saniyede Ulaşıyor

MINI Electric, 0-60 km/s hızlanmasını 3.9 saniyede gerçekleştirirken, 0-100 km/s hızlanmasını da 7.3 saniyede tamamlıyor ve elektronik olarak sınırlandırılan 150 km/s'lik son hıza ulaşabiliyor. Güncel MINI 3 Kapı modeli üzerinde geliştirilen MINI Electric, Alman üreticinin şehir içi ulaşım konusunda öncülük ettiği konsept elektromobilite çağına en uygun şekilde ayak uydurarak, öncü rolünü korumaya devam ediyor. Tamamen elektrikli ilk premium küçük otomobil olarak yollarla buluşmaya hazırlanan MINI Electric, 50 kW'lık hızlı şarj sayesinde 32.6 kWh kapasiteli pillerinin yüzde 80'ini sadece 35 dakikada doldurabiliyor.

Özel Kokpit Tasarımı

MINI Electric, iç mekânda sunduğu 5.5 inçlik renkli ekrana sahip gösterge paneli ile de standart MINI modellerinden ayrılıyor. Dört farklı sürüş modu bulunan MINI Cooper SE'nin, bu modlara göre değişken tema ve renklere bürünebilen renkli ekranından otomobille ilgili diğer sürüş bilgilerine de erişilebiliyor. Bataryaların da etkisiyle MINI Cooper S 3 Kapı'ya göre sadece 145 kg daha ağır olan MINI Cooper SE'nin 211 litrelik bagajı koltukların yatırılmasıyla birlikte 731 litreye kadar çıkıyor. Yüksek voltajlı batarya paketinin otomobilin zeminine yerleştirilmesi sayesinde MINI Cooper SE'nin bagaj kapasitesinde herhangi bir değişiklik bulunmuyor.

BENTLEY'DEN 100'ÜNCÜ YILINA ÖZEL KONSEPT OTOMOBİL

Bentley'nin 100'üncü yılı onuruna tasarladığı Bentley 100 GT konsept otomobil, elektrikli ve otonom sürüş deneyimi sunuyor. Seçkin ve sürdürülebilir malzemelerin, lüks tasarım ile buluştuğu otomobilde, Bentley Kişisel Asistan sistemi yapay zekâ ile yolcuların konforunu en üst düzeye çıkarıyor.

Bentley Motors, 100'üncü kuruluş yıl dönümünü Crewe'deki merkezinde lüks mobilitenin geleceğini görücüye çıkararak kutluyor. Marka tarafından yıllar içinde tasarlanan ve geliştirilen konsept otomobil Bentley EXP 100 GT, Grand Touring'in geleceğini yeniden şekillendirirken, geleceğin Bentley markasının fiziksel olarak vücut bulmuş hali olarak konumlanıyor. Mobilitenin ötesine geçen Bentley EXP 100 GT, ister otonom ister sürücü denetiminde olsun araç sahibinin Grand Touring deneyimini geliştirmeyi ve aldığı hazzı en üst düzeye çıkarmayı amaçlıyor. Ayrıca otomobil, araç içi yapay zekâyı (AI) sıra dışı insan deneyimleri ve duyguları yaratma, deneyimleme ve kaydetme aracı olarak tekrar ele alıyor. İçeriden dışarıya doğru tasarlanmış olan ve tümüyle elektrikli bir platformun avantajlarından yararlanan Bentley EXP 100 GT, 2035'in dünyası için Grand Tourer'ı tekrar şekillendiriyor.

İhtişamlı Bir Giriş Vadediyor

Bentley EXP 100 GT, otomobili, zenginleştirici ve ilham verici olan, sıra dışı ve duygusal bir insan deneyimi olarak yeniden tanımlıyor. Bentley EXP 100 GT'nin zarif ve kaslı dış mekânı, markanın gelecekteki tasarım yönünü keşfediyor. Hafif alüminyum ve karbon fiberden üretilmiş olan Bentley EXP 100 GT, 5,8 metre uzunluğunda ve yaklaşık 2,4 metre genişliğinde. İki metre genişliğinde olan sürücü ve yolcu kapıları, açıldığında ise üç metreye ulaşıyor ve otomobil böylece sürücü ve yolculara ihtişamlı bir giriş vadediyor.

Grand Touring İçin Akıllı Bir Gelecek

Yolcularının bu otomobildeki sıra dışı yolculuk deneyimini geliştiren şey, yapay zekâ tabanlı Bentley Kişisel Asistanı. Bu gelişmiş ve akıllı sistem, bireysel özelliklere sahip Enhance, Cocoon, Capture, Re-Live ve Customise gibi beş ayrı mod temelinde yolculara ileri seviyede kişiselleştirilmiş deneyim sunuyor. Otomobildeki Bentley Kişisel Asistanı, yolcuların ihtiyaçlarını öngörüyor. Örneğin reaktif koltuk yüzeyleri, sürüş sırasında yolcunun oturma konumunu algılıyor ve ihtiyacın algılandığı yere otomatik olarak daha fazla destek sunuyor. Ayrıca Bentley EXP 100 GT'ye göz ve baş hareketlerini, hatta tansiyonu bile izleyecek biyometrik sensörlerin monte edilmiş olması dikkat çekiyor.

100 Kilometre Hıza İki Buçuk Saniyede Çıkabiliyor

Karbon içermeyen bir geleceğe giden yolda sıra dışı bir adım olan Bentley EXP 100 GT'nin elektrikli motorları, otomobilin 0'dan saatte 100 kilometre hıza sadece iki buçuk saniyede çıkmasını sağlıyor. Azami hızı saatte 300 kilometre olan otomobilin, dört elektrikli motoru 1500 Nm'ye kadar tork üretirken, 700 metre de menzile sahip.

En Trend Güneş Gözlüğü Seçenekleri Boyner'de

Bol güneşli günlerde, herkes hem güneşten korunmak hem de yaz stilini tamamlamak için güneş gözlüklerini yanından ayırmıyor. Yaz şıklığının vazgeçilmez parçası olan güneş gözlükleri, farklı yüz tiplerine uygun en trend seçenekleri ile Boyner'de yer alıyor. Boyner; Prada, Ray Ban, Vogue, Burbery ve daha pek çok farklı marka güneş gözlüğünü müşterilerinin beğenisine sunuyor.

Columbia Elbise İle Konforlu Bir Yaz

Deniz tutkunları için geliştirilen Columbia PFG serisi Super Bonehead II elbise, yaz boyu ideal, konforlu ve eğlenceli bir seçenek sunuyor. Yüzde 100 koton ile geliştirilen, kenarlarında bulunan cepleri ile fonksiyonellik sunan elbise, rahat ve sportif giyim tutkusunu günün her anına adapte etmeyi sağlıyor. Super Bonehead II elbise, balıkçılık aktivitelerinin yanı sıra teknede ve sahilde de Columbia fonksiyonelliğini yaşamayı vadediyor.

Boyner'in Keten Koleksiyonu İle Serin Bir Yaz

Boyner, şıklığına ve konforuna önem veren erkeklere, yazın hem günlük hayatta hem de iş hayatında kullanabilecekleri tiril tiril keten gömlekler, terletmeyen rahat pantolonlar ve keten takım elbiseler sunuyor. Boyner'deki Fabrika, Network, Cotton Bar, Limon Company, Dockers, Mustang gibi birçok farklı markanın keten koleksiyonunda bulunan kapsamlı seçenekler ile erkekler farklı kombinler yapabiliyor.

Cacharel'den Smokin Şıklığı

Cacharel, yaz davetlerinde smokin arayışına girenlere üstün terzilikle şekillendirilmiş ve yazın renk tonlarıyla uyumlu açık renkli smokin seçenekleri sunuyor. Yün karışımlı kumaştan elde edilmiş ve aynı kumaştan yapılmış kapsül düğmelerle tamamlanmış smokin, takım elbise olarak da kullanılabiliyor. Klasik stil sevenlere birçok seçenek sunan marka, yün karışımlı lacivert smokinini siyah saten yaka ile dinamikleştiriyor.

Yeni Neslin Gözde Destinasyonu Fethiye

Koyları, plajları ve ekstrem sporlarıyla Fethiye, özellikle yeni neslin en gözde tatil destinasyonlarından biri. Fathiye'de görülebilecek birçok koy, yapılacak çok sayıda etkinlik var.

Türkiye'nin olduğu kadar dünyanın da sayılı tatil destinasyonlarından biri olan Fethiye; vadileri, koyları, adaları, plajları ve ekstrem sporlarıyla yeni neslin vazgeçilmezi. Kadim geçmişiyle de konuklarına unutamayacakları bir tatil vadeden Fethiye'de yapılacak pek çok ritüel var. Şehrin karmaşasından bıkıp kendini doğanın ve denizin koynuna bırakmak isteyenler için Fethiye cazip tatil rotaları sunuyor.

Çalış Plajı

Bölgedeki en güzel plajlardan biri olan Çalış Plajı, kilometrelerce uzunluktaki geniş plajının yanı sıra otel, restoran ve hediyelik eşya dükkanlarıyla konuklarına sesleniyor. Akşamları ılık esen yaz esintilerine karşı yürümek isteyenler için görsel şölen sunan Çalış Plajı, aileler için ideal bir tatil mekânı olarak da beğeni kazanıyor.

Ölüdeniz

Likyalılarda ışık ve güneş diyarı, Ortaçağ'da "Uzak Di-

yar" olarak tanınan Ölüdeniz, Anadolu'nun güneybatısındaki Teke Yarımadası'nda bulunan Türkiye'nin önemli doğal güzelliklerinden biri. Burası tatilcilerin uğramadan geçmediği bir nokta. Tatilciler doğa harikası bu yerde buranın muhteşem güzelliğinde, su sporları yapıyor. Rüzgar sörfü ve kite sörf başta olmak üzere su kayağı, wakeboard gibi aktiviteler de ilgi geçiyor.

Kelebekler Vadisi ve Kabak Koyu

Fethiye'nin olduğu kadar Türkiye'nin de doğal güzelliklerinden biri olan Kelebekler Vadisi, 350 metreye ulaşan sarp kayalıklarıyla çevirili. İsmini, barındırdığı 80'den fazla kelebek türünden ve özellikle Kaplan kelebeğinden alan vadi, muhteşem atmosferiyle konuklarına unutamayacakları anılar bırakıyor. Tarihi Likya Yolu üzerinde bulunan Kabak Koyu ise Türkiye'nin ve dünyanın en güzel koylarından birisi. Türkiye'nin her bölgesinden ve her kesiminden insanı konuk eden Kabak Koyu, doğasıyla herkesi kendine hayran bırakıyor.

Adalar Turuyla Eşsiz Doğal Güzellikler Keşfedilebilir

Fethiye gelip de 12 Adalar turuna çıkmadan olmaz. Fethiye İskelesi'nden kalkan günlük teknelerle çıkılabilen bu tur için tatilcilerin bir gün ayırmaları gerekiyor.

Babadağ'ın Eteklerinde Yamaç Paraşütü Deneyimi

Fethiye-Ölüdeniz'e gideceklere yamaç paraşütü yapmadan dönmemeleri öneriliyor. Babadağ'ın eteklerine çıkıp Ölüdeniz'in muhteşem manzarasına karşı süzülmek tatilcilere heyecan dolu bir deneyim yaşatıyor. Paraşüt konusunda hiç deneyimi olmayanlar da profesyonel hocalar eşliğinde yamaç paraşütü heyecanını yaşayabiliyor. Konu paraşüt fiyatlarına geldiğinde ise biraz pahalı olabiliyor. Paraşütle atlarken fotoğraf çektirmek istenildiğinde fiyatlar bir tık daha yukarı çıkıyor.

Cennet ve Katrancı Koyu

Kelebekler Vadisi ve Kabak Koyu'ndan sonraki önemli koylardan biri olan Cennet Koyu, diğer adıyla Balartlı Koyu, muhteşem doğasıyla konuklarını kucaklıyor. Görkemli dağlarının kucakladığı vadi, aynı güzellikteki turkuaz rengi denizi ve beyaz kumsalıyla dikkat çekiyor. Katrancı Tabiat Parkı ise çam ve okaliptüs ağaçları ile kaplı ormanı, iki ayrı koydan oluşan denize girme imkânı bulunan, yıllardır çadır ve karavancı müşterilerin tercih ettiği doğa ile iç içe bir tabiat parkı.

Saklıkent

Fethiye'nin konuklarına sunduğu önemli yerlerden biri de Saklıkent Kanyonu. Doğanın insanlığa bahşettiği kanyon, günü birlik ziyaret için oldukça ideal bir rota. Fethiye'den arabayla bir saatlik uzaklıkta bulunan Saklıkent Milli Parkı güzelliğiyle tatilcileri etkisi altına alıyor.

Rafting Heyecanı İçin Dalaman Çayı

Adrenalin tutkunları için vazgeçilmez adres olan Dalaman Çayı, rafting tutkunların vazgeçilmez noktalarından biri. 26 kilometrelik rafting parkuruyla Dalaman Çayı, adrenalin dolu saatler geçirmek isteyen arkadaş grupları için çok iddialı bir seçenek.

Fethiye Merkez Balık Pazarı

Tatilcilere istedikleri restoranda, istedikleri balığı yeme imkânı sunan Fethiye Merkez Balık Pazarı, ortada yuvarlak balık tezgâhı ve etrafındaki restoranlardan oluşuyor. Taze balıkları istenilen içecekle bütünleştirmeye imkân sağlayan mekân, mezeleriyle de tatilcilerin uğrak noktası.

Eski Kent Paspatur'da Mistik Bir Yolculuk

Kadim medeniyetini günümüzde aslına uygun olarak restore edilmiş bir şekilde konuklarına sunan Paspatur; içerisinde hediyelik eşya dükkanları, kafeler, halıcılar, kilimciler, butikler ve kuyumcular bulunan çarşıyla konuklarını mistik bir yolculuğa çıkarıyor. İsmini yüzyıllardır ortasından akan Paspatur suyundan alan eski kent, efsaneye göre; suyunu içen herkesi tekrar Fethiye'ye getirirmiş.

Divan Brasserie Akasya'da Uzakdoğu Şöleni

Anadolu Yakası'nın merkezinde yer alan Akasya AVM'deki Divan Brasserie Akasya, sunduğu casual-fine dining deneyiminin yanı sıra seçkin sushi menüsüyle de Uzakdoğu mutfağı müdavimlerini bekliyor. İster set menü ister ala carte seçeneklerin yer aldığı menüde; başlangıçlar, Nigiri, Magi, Inside Out Roll, Hot Roll ve Sake'ler de misafirlerin beğenisine sunuluyor. Divan Brasserie Akasya, 30 Ağustos tarihine kadar Uzakdoğu lezzetlerine ev sahipliği yapacak.

Kitchenette'den Sürpriz Tatlar

Kitchenette, zenginleşen yepyeni menüsünü misafirleriyle paylaşıyor. Kitchenette'in yenilenen menüsünün başlangıçlarında yer alan tereyağlı çörek Patty, kıymalı ve sebzeli olarak iki farklı seçenekte sunuluyor. Hafif ve sağlıklı tatlar arayanlar için taze mevsim salatasıyla birlikte sunulan Fit Piliç öne çıkıyor. Armola peynir ezmesi, ızgara zeytin, acı biber reçeli ve köy biberi gibi farklı içeriklerle zenginleşen Birlikte Kahvaltı ise kalabalık kahvaltı sofralarının favorisi olmaya devam ediyor.

Park Hyatt İstanbul'da Çay Saati

Park Hyatt Istanbul, özenle harmanlanmış hem sıcak hem soğuk çay çeşitlerini seçkin tatların eşlik ettiği açık büfesinde MacKenzie-Childs sunumu ve tasarımlarıyla çay saatinde buluşturuyor. 15.00-18.00 saatleri arasında açık büfede servis edilen siyah, yeşil, beyaz çay çeşitleri dışında oolong, bitki ve meyvelerden oluşan 17 özel çay ve kahve çeşidi yer alıyor. Çay Saati etkinliği, vejetaryen sushi, ekler, çilekli milföy, macaron gibi 20 çeşit soğuk servisin yanı sıra su böreği, sucuklu mini sandviçler ve kaşarlı tostlar ile çay keyfini ikiye katlıyor.

Philips TV'den Yeni Performans Serisi

Philips TV, Yeni Performans Serisi ile farklı beklentilere sahip tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılıyor. Renk paleti ve televizyondan taşan görüntüleri, ince ve narin tasarımı, kolayca döndürülebilen T şeklinde konsoluyla beğeni toplayan Yeni Performans Serisi; daha yüksek fiyatlı Philips TV modellerinde bulunan birçok özelliği barındırıyor. Ambilight özelliğine ve üçüncü nesil P5 görüntü işleme motoruna sahip Philips TV 7304 modeli; hem TV izleyenlere, hem de televizyonda saatlerce oyun oynayanlara hitap ediyor. Philips Android TV'lerdeki uygulamalar artık sesli komutlarla da aktifleştiriliyor.

LG'den XBOOM Go Taşınabilir Bluetooh Hoparlör

LG'nin LG XBOOM Go PK7 taşınabilir bluetooh hoparlörü; ses kalitesi, net vokalleri, derin basları ile ön plana çıkıyor. Cihaz, ritme göre renk değiştirmesi ve yaydığı ışık şeritleriyle büyülü ortamlar yaratıyor. İngiliz Meridian Audio'nun teknolojisini sunan LG XBOOM Go PK7, müzik tutkunlarına ses performansından ödün vermeden taşınabilir hoparlör kullanma keyfi sunuyor. Cihaz, zorlu hava koşullarına ve su sıçramasına dayanıklı (IPX5) yapısıyla da dikkat çekiyor.

Dönebilir Üçlü Kamerasıyla Galaxy A80 Türkiye'de

Türkiye'de beğeniye sunulan Samsung Galaxy A80, döner mekanizmaya sahip üç kamerasıyla ve yeni sonsuz ekran tasarımıyla dikkatleri üzerine topluyor. Ön ve arka kamera görevini yerine getirebilen yüksek kalitedeki üçlü kamera, döner mekanizması sayesinde Galaxy A80'in video ve fotoğraf çekiminde cezbedici bir deneyim yaşatıyor. 48 MP ana kamerasıyla hem gece hem gündüz net ve parlak fotoğraflar çekme olanağı sunan Galaxy A80, 123 derece ultra geniş açılı lens ile her ânı fotoğraflama veya canlı video paylaşma imkânı sağlıyor.

Bodrum Müzik Festivali Başlıyor

Bu yıl 15'inci yılını kutlayan Bodrum Müzik Festivali, 22-25 Ağustos tarihleri arasında Türkiye ve dünyadan önemli müzisyenleri ağırlamaya hazırlanıyor. Sanat danışmanlığını Tuğçe Tez'in üstlendiği festival, 22 Ağustos Perşembe günü 20.30'da, D-Marin Turgutreis'te, Nil Venditti yönetimindeki Bilkent Senfoni Orkestrası'nın Fazıl Say'a Beethoven'ın 3. Piyano Konçertosu'nda eşlik edeceği konserle açılıyor. 23 Ağustos Cuma günü 21.00'de, D-Marin Turgutreis'te; Bilkent Senfoni Orkestrası'nı bu kez başarılı şef İbrahim Yazıcı yönetecek. Bilkent Senfoni Orkestrası bu konserde İspanyol çellist Pablo Ferrández'e repertuvarın en önemli yapıtlarından biri olan Dvořák'ın Çello Konçertosu'nda eşlik edecek. Fazıl Say'ın yoğun bir çalışmanın ardından dinleyicileriyle buluşturduğu 4. Senfonisi "Umut", bu konserle ilk defa Türkiye'de seslendirilecek.

Zorlu PSM'de Yaz Akşamları Devam Ediyor

Zorlu PSM, herkesin ücretsiz katılabileceği yeni parti serisi yüzde 100 Music presents After Work Party ile Cuma iş çıkışlarını Amfi'de renklendiriyor. Mekân, Amfi'de yaz dönemi boyunca açıkhavada sinema nostaljisi de yaşatıyor. Fransız filmi Comme un Lion ile başlayacak yeni ay, romantik filmler kuşağında Mamma Mia! ile devam edecek. Yeşilçam filmlerinden Hababam Sınıfı Sınıfta Kaldı ve Beyoğlu Güzeli'nin gösterimlerinin hemen ardından düzenlenecek Türkçe 45'lik partileri ile sinemasever Amfi'de buluşacak.

Trump Art Gallery'de Ağustos Sergisi: 'GÖÇ'

Trump Alışveriş Merkezi'nde yer alan Trump Art Gallery; insanlık tarihi kadar eski, ilk çağlardan günümüze kadar her dönemde karşılaşılan en önemli toplumsal hareketlerden biri olan göç konusunda 27 sanatçının ürettiği eserlerden oluşan 'GÖÇ' sergisine ev sahipliği yapıyor. Çeşitli nedenlerle ülkelerinden koparılmak zorunda kalan, aile bireylerini kaybetmiş, özellikle kadınların ve çocukların yaşadığı dramların anlatıldığı sergide ayrıca umudu simgeleyen eserler de yer alıyor. Sergi, 1-31 Ağustos tarihleri arasında ziyaret edilebilir.

Mutluluğunuz, çocukların geleceğini aydınlatsın...

TEGV'in, birbirinden şık davetiyeleri ve yeni hediye alternatifleriyle evlilik töreniniz ışıl ışıl olsun, çocukların geleceği aydınlansın.

Ürünlerimizi incelemek ve sipariş vermek için:
0216 290 70 84
siparis@tegv.org | www.tegv.org

EĞİTİM GÖNÜLLÜLERİ

TÜRKİYE EĞİTİM GÖNÜLLÜLERİ VAKFI

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

Müşterinizin 7/24 işletmesi ile bağlantıda kalmasını sağlayın.

- Ücretsiz akıllı telefon uygulaması
- Gerçek zamanlı uyarı bildirimleri
- Gerçek zamanlı enerji tüketim takibi
- Uzaktan kontrol

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

Facility Expert SB uygulamasını Android ve Apple iOS cihazlarınıza indirerek Facility Expert for Small Business teknolojisinin gücünü tecrübe edin.

Life Is On Schneider Electric